

営業スキル・経営全般								
概要No	249	講座名	<b>出る杭の作り方</b> <b>「100% OBお客様にご自宅を見せてもらえる」編</b> <b>「おもてなし」工務店編</b>					
受講対象者	職種				階層			
	個人営業	法人営業	設計	工務	企画・事務	新人	中堅・リーダー	管理職
ねらい	全国の地場工務店が、どのように世間に認知され、どのようなことを武器にし、どのような活動を通じてお客様に喜んでもらっているか。それぞれの現役地場工務店が直接、紹介を致します。							
学習ポイント	エリアが違う同じ立場の地場工務店が講師となってお話をします。なぜ、そこに気づいたのか？自社でもそれが出来るのか？常時、自由な質問タイムを交えながら、忌憚ない情報交換が可能です。							
講座概要	「施工費をかけないデザイン」「住宅ローン」「OB宅拝見」など、様々な角度から切り口や特徴を作っているエリアの重ならない全国の工務店様が一堂に会します。盛りだくさんの情報はきっと皆様の将来のヒントになり得るでしょう。							
プログラム例	1. OBお客様が見込みお客様へいつでもご自宅を見せてくれるためには。 2. 小さな工務店の営業の基本。「徹底したおもてなし」とは。							
備考								

営業スキル・経営全般								
概要No	250	講座名	<b>出る杭の作り方</b> <b>施工費をかけないデザインで世間から 認知された編</b> <b>住宅ローンを武器にして、地域トップになった編</b>					
受講対象者	職種				階層			
	個人営業	法人営業	設計	工務	企画・事務	新人	中堅・リーダー	管理職
ねらい	全国の地場工務店が、どのように世間に認知され、どのようなことを武器にし、どのような活動を通じてお客様に喜んでもらっているか。それぞれの現役地場工務店が直接、紹介を致します。							
学習ポイント	エリアが違う同じ立場の地場工務店が講師となってお話をします。なぜ、そこに気づいたのか？自社でもそれが出来るのか？常時、自由な質問タイムを交えながら、忌憚ない情報交換が可能です。							
講座概要	「施工費をかけないデザイン」「住宅ローン」「OB宅拝見」など、様々な角度から切り口や特徴を作っているエリアの重ならない全国の工務店様が一堂に会します。盛りだくさんの情報はきっと皆様の将来のヒントになり得るでしょう。							
プログラム例	1. 施工費をかけないデザインとは 2. 武器となる住宅ローン。地域トップとなるための使い方。							
備考								