

「リフォーム増客営業実践コース・カリキュラム」

コース名・日程	対象者	ねらい
<p>増客&上得意客づくりで リフォームシェア NO1 を目指す！</p> <p style="color: #0070C0; font-weight: bold;">リフォーム増客営業 実践コース</p> <p>【日程：本研修2日 +ステップアップ研修1日】</p>	<p>家庭用既設営業</p> <p>・営業リーダー ・営業社員</p>	<p>◎トップクラスの地域電気店の“増客ノウハウ”をガス会社版に再構築し、7年間実証を重ねてきた増客ノウハウを公開します！</p> <p>◎本研修では、ガス会社の強みを営繕&リフォーム取引客づくりに最大限に活かし、1年間で持家1000軒当たり50件(5%)以上の取引客獲得と、リピート受注率30%以上を実現する増客営業のノウハウを学び、研修後の実践を通して習得して戴きます。</p> <p>◎ステップアップ研修では、取引客やリピート客を上得意客へ育成するためのノウハウを学び、研修後の実践を通して自身のスキルを磨き上げて戴きます。</p>
<p><本研修：研修内容と進め方> テーマ：リフォーム増客営業のノウハウを身につけ実践でスキルを磨く！</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 増客&上得意客づくりでリフォームシェア NO1 を目指す「リフォーム営業増客システム」とは【講義】 2. リフォーム市場でのガス会社の強みと課題を再認識し、強みを最大限に活かすためにマインドセットする【講義・G討議】 3. リフォームシェア NO1 を目指した商圈戦略を理解し、自身の商圈戦略を立てる【講義・個人ワーク】 4. 増客活動の武器、“ステップチラシ”の効果を知り、実際に作成する【講義・個人ワーク・発表・講評】 5. 1年間で5%の営繕・リフォーム取引客づくりを実現する増客活動の進め方を身につける【講義・ロープレ】 6. 取引客に対し、3ヵ月以内に30%以上のリピート受注に繋げるノウハウを知り身につける【講義・ロープレ】 7. リピート受注を後押しするイベント企画並びに集客活動のポイントを知り、身につける【講義・G討議・個人ワーク・演習】 8. イベント（フェア）での衝動購入が飛躍的に高まる設営方法を知り実践に活かす【講義・ケーススタディー】 9. リピート受注を確実にするイベント時の接客対応とイベント後のフォロー対応を身につける【講義・演習】 <p>※次回研修までの実践課題：活動計画に従い目標必達への行動の実行</p>		
<p><ステップアップ研修：研修内容と進め方> テーマ：増客活動結果を検証し、上得意客への育成方法を習得する！</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 増客目標に対する成果と活動事例の発表&講評【発表&質疑応答&講評】 2. 取引客・リピート客を上得意客に育てる顧客対策（顧客分析と管理活用方法）を実践に活かす【講義・ワーク】 3. 取引客・リピート客を上得意客に育てるプロモーション対策を実践に活かす【講義・G討議・個人ワーク】 4. 取引客・リピート客を上得意客に育てる活動対策を実践に活かす【講義・ロープレ】 		