

各 位

平方木材株式会社

消費税10%アップ後の受注対策研修会のご案内

拝啓 猛暑の候、貴社ますますご盛栄のこととお慶び申し上げます。平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、平方木材株式会社では下記の通り研修会を開催させて頂くことになりました。今後、消費税10%の導入、省エネ基準義務化後の住宅着工数は激減すると予想されます。今この時期にしっかりとした自社の強みと受注マニュアルの確立、又消費者から選択されるマーケティング・コンセプトとプランニングの確立が必須条件になってくるものと思われます。この度の講演を通じて経営戦略のヒントとして頂けると幸いです。

ご多忙の折恐縮ですが、万障お繰り合わせの上、多くの皆様にご参加頂けます様お願い申し上げます。

敬具

記

○日 時： 平成30年9月3日（月） 受付開始 13:30～

○研修会： 研 修 会 14:00～16:30

「今年1年の取り組みが3年先を決める？ 消費増税、ZEH、目まぐるしく変化する住宅業界で、今、工務店経営者様が知っておかなければならないこと」（100分）
「ナイスサポートシステム・新メニュー（戸建て住宅パッケージ）」のご案内（30分）

○場 所： 群馬県勤労福祉センター 3階 第3会議室



～プロフィール～

年間受注記録： 42 棟
単月受注記録： 7 棟
店舗単月受注記録： 32 棟
生涯契約棟数：400 棟

■ 櫻沢 昌仁(サクラサワ マサヒト)



【著書：セルバ出版】
アンケート契約率50%以上を達成！
「クローキングのための
初回面談マニュアル」

アマゾン一般書籍、不動産部門
第8位獲得書籍！

株式会社プロジェ 代表取締役 (一般社団法人) 全国住宅営業認定協会 専務理事

住宅業界の中で最初に携わったのは、地元のリフォーム会社、営業の基本である飛び込み営業からスタートし毎月コンスタントに受注を獲得。その後、在籍法人の新規事業拡大に伴い、注文住宅部門へと異動となる。全国200社以上が加盟する住宅ネットワーク(営業マン数常時1000名以上)の中で営業実績第3位の實力。店舗責任者、営業統括、販社社長を経験する中で、独自の集客ノウハウ・決定率抜群の初回面談テクニック・安定受注を確保していくための追客方法・契約率57%のクローキングテクニックなどを展開していく中で、個人としても営業統括としても常に全国上位5位以内を継続。

一番の強みは、リフォーム営業期から注文住宅営業期終了までの間、0棟受注の月は、リフォーム事業部から注文住宅事業部への転換期の2ヶ月間のみで、その後は現役終了まで毎月コンスタントに受注を獲得してきた。工務店・ビルダー様へ自身のノウハウを直接指導するために2008年4月、株式会社プロジェを設立更に、営業マンの地位と品格を向上させることと、お客様が安心して家を購入出来る世の中にしたいたいの理念から、2010年一般社団法人 全国住宅営業認定協会 専務理事に就任し、全国を奔走中。

○参加費： 無料（先着80名様）

○参加申込： 8月31日（金）までに、別紙の参加申込書をFAXにてお送りください。

○お問い合わせ先：平方木材株式会社（伊藤）TEL027-261-0216

平方木材株式会社（伊藤）宛て

送付先FAX : 027-261-0254

**『平方木材株式会社研修会』
参加申込書**

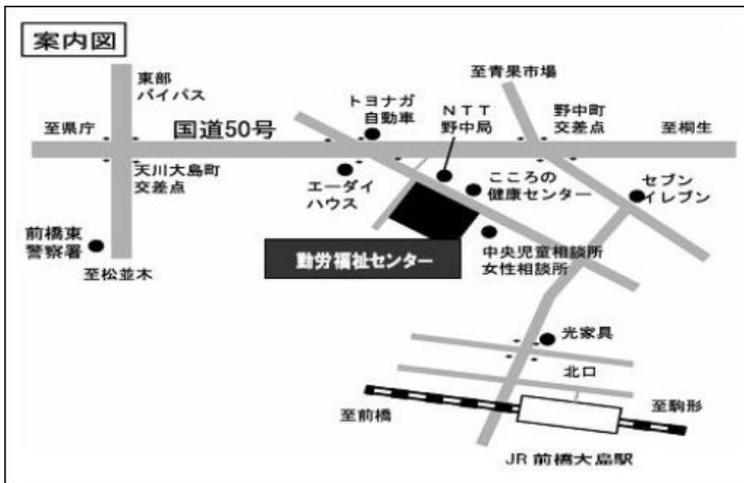
申込締切日 8月31日（金）

フリガナ			
社名			
TEL		FAX	

ご参加者様

お役職	お名前	ご連絡先（携帯）

会場のご案内



群馬県勤労福祉センター
3階 第3会議室
群馬県前橋市野中町 361-2
TEL : 027-263-4111

受付開始 13:30~
研修会 14:00~16:30