

研修テーマ

太陽光発電 + HEMS + 蓄電池の実践営業ノウハウ ～ZEH時代到来で太陽光の営業が変わる！～

ポイント

ZEHが当たり前の時代に突入し、省エネ、省マネへのお客さまの関心が高まっています。大きなビジネスチャンスにおいて勝ち残るキーは、HEMS + 太陽光・蓄電池のエネルギー商材の提案です。これからの太陽光発電の販売実践ノウハウをお伝えします

プロフィール

講演内容

■ZEH,エネルギー政策を正しく知り、営業に活用する

- ・そもそも電力・ガス自由化って何？イチから学ぼう
- ・何故異業種が電力参入するのか理解する
- ・コンセントの向こう側を考える時代が来た！
- ・まだまだこれからも売れる！住宅用太陽光発電市場

■ZEH(HEMS+太陽光)ご家庭への提案を考える

- ・「見える化はチャンス」提案のカギはエネルギー提案
- ・工務店はどう提案を変えるのか 未来の家づくり提案

■お客さまへの訴求のポイント

- ・HEMSの本当のメリットは？
- ・太陽光 + HEMS, 蓄電池でこんなにおトクに
- ・これからの太陽光の売り方
- ・エネルギー商材パックのご提案
(HEMS, 太陽光、蓄電池、オール電化)

講師プロフィール

狩野 晶彦 講師



全国の地域電気工事店、工務店、リフォーム店などを対象にオール電化・太陽光・蓄電池・電力自由化ビジネスを支援、見込み客発掘からクロージングに至るまで、実践的な営業活動を支援。その分かりやすい指導には定評がある。エンドユーザー向け「エネルギー納得セミナー」も好評。