



昭和の営業マンが語る “令和の営業戦術”

少子高齢化・人口減少の進展、物件価格の高騰等により、住宅業界を取り巻く環境が大きく変化し、お客さまのニーズも多様化しています。今後のみなさまの営業のお役に立てる機会になればと考え、住宅金融支援機構と広島銀行で、共催セミナーを開催することになりました。**住宅営業の担当者として、**
知っておきたい内容になっていますので、ぜひご参加ください。

参加
無料



講師プロフィール

株式会社住宅産業研究所

音地 常弘 先生

コンサルタント。中小企業診断士・
経済学修士（大阪府立大学大学院修了）。
大手住宅会社勤務を経て、現職へ。
各社の営業マニュアルも作成している。
YouTubeでも営業に関するノウハウを配信中。

■ 講演内容

<第1部>

令和の住宅購買層は、住まいづくりに対する考え方が違う？

- ・「注文が一番」「住宅が一生に一度の買い物」は、もはや過去のこと？ etc…

<第2部>

若年層には、初回プレゼンが一番重要な商談になる（注文・規格・分譲の提案方法）

- ・初回プレゼンで決まる。お客さまに伝わる5つのステップ etc…

<第3部>

**シニア層は、会社商品より「人」が重要？
信頼した人の意見を聞く（建て替え・住み替え・リフォームの提案方法）**

- ・シニア層に信頼してもらう3つの要素。
意欲・能力・人柄 etc…

<その他>

住宅金融支援機構・広島銀行より住宅ローン商品のご紹介

■ 開催日等

会場	開催日時	場所	定員
福山	10月10日（木） 14:00～16:30（13:30開場）	広島銀行 福山営業本部3階 住所：福山市霞町1-1-1	80名
広島	10月11日（金） 14:00～16:30（13:30開場）	広島銀行本店4階 住所：広島市中区紙屋町1-3-8	100名

申込方法は裏面をご確認ください。

住宅事業者向けセミナー申込方法

Web・メール・電話のいずれかでお申込みください。

申込期限：10月4日（金）

【注意事項】

- ・参加希望者の方ごとに、1名ずつお申込みください（先着順）。
- ・申込受付後、参加確定となった方には、『受講票』をメールにてお送りします。「@jhf.go.jp」からのメールを受信できるように設定をお願いします。当日は受付にて印刷した『受講票』をご提出、もしくは『受講票』のデータをスマホ等でご提示ください。
- ・多くの方のご参加が見込まれますので、申込後に参加が難しくなった場合は、速やかに機構までご連絡ください。

Webでのお申込み

お申込受付フォームにご入力ください。



<https://krs.bz/jhf/m?f=235>

メールでのお申込み

住宅金融支援機構中国支店
地域連携グループのメールアドレス宛に
下記内容をお送りください。

chugoku-chiikieigy@jhf.go.jp

- ・件名：10月10日福山セミナー参加申込み
または
10月11日広島セミナー参加申込み
- ・本文：参加会場、会社名、住所、電話番号、
参加者氏名

電話でのお申込み

住宅金融支援機構中国支店
地域連携グループまでお電話ください。

082-568-8435

(受付時間：平日9:00～17:00)

参加会場、会社名、住所、電話番号、
参加者氏名、メールアドレスをお伝えください。

<駐車場について>

広島銀行福山営業本部、広島銀行本店にそれぞれ駐車場はありますが、一般の方も利用する駐車場のため、数に限りがあります。周辺の駐車場や公共交通機関等をご利用いただくことをご検討いただきますようお願いいたします。

<個人情報の取扱いについて>

セミナー申込時に取得する個人情報は、住宅金融支援機構において、セミナーの開催・運営、フラット35、リ・バース60の情報提供、共催の広島銀行への提供のみに使用し、厳正に管理します。

お問い合わせ先：住宅金融支援機構 中国支店 地域連携グループ
TEL：082-568-8435 (受付時間：平日 9:00～17:00)