

営業道場 2016

一年先まで仕事の計画が出来ていますか？出来ている工務店は素晴らしい経営をしていると思います。しかし、先の仕事が見えないとなれば、不安や危機感を感じて焦ってきます。さて、どうすればこの状態を脱する事が出来るでしょうか？

工務店は家を造り続けなければなりません。仕事が切れると致命傷です。会社の運命が営業力によって決まってきます。では、どの様にして営業しなければならないか？が問題になります。

工務店にとって建物を造る仕事は誰に聞かなくても、図面や仕様書を見ながら出来る事と思います。しかし、仕事を取る為の営業は誰も教えてはくれず、今までの経験や会社の流れによって受注をして来たと思います。ただそのやり方が上手くいかないと、会社の経営は苦しくなってきます。この営業道場は、誰でも簡単に出来るスキルを学びます。どんな人でも初めは営業経験などありません、裏を返せばだれでも営業の勉強をすればスキルを高める事が出来るのです。

そのために、まずは営業の基本から学んでいきます。具体的に、見学会やイベントなどのお客様に対して、何を話したら良いか？プレゼンや資金計画など、最低限の知識も必要になります。また、受注スケジュール管理、顧客管理のやり方等も行います。

営業は会社にとって一番大事な所なので、全員で営業出来る事を目指していきます。私は、営業力＝経営力と思っていますので、営業がいない工務店さん、そして営業成績が伸びない工務店さんは、是非参加してみてください。



鈴木 有信

<修了生の声> -営業道場を終えて-

シーエッチ建築工房

浜畑 有信様

コスモ流経営計画の話聞いたのが1年前。心温まるアドバイスに共感もち、その考え方がとても新鮮で素晴らしかったのを覚えています。ある日鈴木さんから「営業道場に来ないか」のお誘いに、参加させてもらうことに。

半信半疑だった若手社員たちも、回を重ねるうちに「自分たちが目指す具体的な姿」と「実現するための具体的な方法とやるべき事」が徐々に見えだし、自主性やモチベーションが上がってきました。ですがなかなか実行が伴いません。そこでコスモの社員さんも交えての実践トレーニングをしてもらい、その後成果が出始め、おかげさまで7月以降毎月1棟の着工があり、年内全て埋まっています。「今お話しているお客様は来年1月以降の着工になります」と言えるのは経営者として最大の快感、財務上も気持ちの上でもゆとりが出来ました。

営業トークや電話でのお誘いのロールプレイ、アポの取り方、資金計画の方法、見学会、OB交流会の運営方法など、どれもが費用を抑え、限られた人員で最大の効果を得られるノウハウばかり。さらに全国の工務店同士同じ立場で悩みを共有し、情報交換とその優れた面を吸収しあえる仲間と出会ったことも大きな成果でした。目標を立て、今すべきことを着実にこなす、これが当社の命題です。あっという間の6ヶ月間でしたがとても充実した研修期間でした。これから参加される皆様には少し経費がかかりますが、ぜひ社員さんも受講されるときっと大きな「成果」が得られると思います。



開催日程

平成28年1月～12月(毎月1回開催)

時間:10:00～17:00

場所:コスモホーム事務所(名古屋市緑区)

1回目・・・ 1月28日(木)

2回目・・・ 2月25日(木)

3回目・・・ 3月31日(木)

4回目・・・ 4月28日(木)

5回目・・・ 5月26日(木)

6回目・・・ 7月28日(木)

7回目・・・ 8月25日(木)

8回目・・・ 9月29日(木)

9回目・・・10月28日(金)

10回目・・・12月 1日(木)

内 容

- ・現状確認(自社の情報シート)
- ・マトリックスを学ぶ
- ・工務店の活性化の仕組
- ・見学会のやり方を見直す
- ・ロールプレイングの実践
- ・自社セミナーの実践
- ・イベント企画
- ・自社商品の開発
- ・営業戦略
- ・目標売上の設定
- ・受注に向けての行動計画
- ・顧客管理のスキル
- ・DMの資料作成
- ・チラシの考え方
- ・ホームページの見直し
- ・大きさ別価格表を作成
- ・OBからの紹介対策
- ・モデルハウス計画
- ・経営計画の数値化

