

オンライン住宅ローンサービス(モゲチェック)を活用した 契約率・受注率をアップする営業強化研修

2021年、コロナでこれまでの常識が180度変わった！

- お客様（エンドユーザー）の属性に合わせた資金計画の作り方がよくわからない
- 年収や自己資金など個人情報のヒアリングから最適な住宅ローンの提案に結びつかない
- 既存のその他借り入れ（車ローン・キャッシング等）個人信用情報で苦戦している
- 住宅ローンが借りられない案件が増えてきた
- 商談期間が以前よりも長期化している

本研修を「至急」ご検討ください！

新型コロナウイルスの感染拡大により、個人の所得不安が増大しています。しかし、こうした中でも、知恵と創意工夫により、過去最高売り上げ・利益を出す住宅・不動産事業者が存在します。本研修では、今すぐにはじめられる、コロナ時代の営業手法について、当協会がこの1年徹底的に研究してきたノウハウを、余すところなくお伝えいたします。

※本研修は、各会社の実情に合わせた、個社ごとの研修となります。

※基本的に講師が訪問して研修を実施しますが、ご希望によりオンラインでの研修も可能です。

内 容

時間：3時間

【契約率・受注率をアップする営業強化研修】

研修のポイント

- ケース別・顧客属性別はずさない資金計画・住宅ローン提案のポイント
- 初回面談で予算を確定させる、商談期間を短期化する資金提案の順番
- 住宅ローンが借りられるかどうかが瞬時にわかる！
オンライン住宅ローンサービス(モゲチェック)活用法
- 予算を拡大する！ 忘れてはいけない資金不足への対策10
- たった1枚のシートでお客様の心を掴んで離さない、資金内訳説明法
- 「3年先」客を「今すぐ」客に～土地なし・土地あり別スケジュール提案トーク
- 最新おトク制度を把握する～グリーン住宅ポイント・改正住宅ローン減税等

※研修受講者によって、内容を変更する場合があります。

講師料：~~15万円/回~~ → 10万円/回 税別 <MFS・全国住宅営業認定協会コラボ企画特別価格>
※旅費交通費等実費精算(完全オンラインの場合)

講 師（予定）

一般社団法人全国住宅営業認定協会 木澤和也

株式会社A&Pフィナンシャル代表取締役 住宅業界に特化したコンサルタントとして、大手住宅会社の住宅ローン・契約関連業務や、全国の工務店・住宅ビルダーの資金アドバイザー、ローン取次業務、保険商品関連業務など、住宅業界の資金・ローン、また国策の分野を中心に活動。年間1000件以上の資金相談案件に対応。住宅・不動産会社の社員研修講師。

