

住宅企業向け緊急提案 「建売販売、業績向上教育」

住宅企業による顧客の争奪が熾烈を極めています。

価格高騰の影響により、注文住宅を主力とする企業において、建売販売に力を入れ始めているためです。

言うまでもなく、自由設計の注文住宅と比べると価格も安くなるため、販売棟数の確保に期待ができるかもしれません。営業にとっても販売をしやすくはなるでしょう。

しかし、建売市場は、昨年から在庫が積み上がっている傾向にあります。そのような状況下での競争激化は、かえって業績不振要因ともなりかねません。

そのため、建売販売においても、**営業力強化による他社との差別化は、早急な課題**とも言えます。

しかし、売るものを目の前に商談する機会が多い建売販売において、**営業が単なる“案内屋”化**してしまうケースは少なくありません。

例えば「案内屋化」した売れない営業の傾向は、以下の通りです。

“案内屋”化した売れない営業の傾向例	
1. 物件力依存型	例：物件の立地や間取り、設備の良さを訴えるだけの商談しかできない
2. 説明偏重型	例：物件の説明に必死で、お客様のニーズを把握できない。 例：ニーズと物件特徴を結び付けた提案ができない
3. 受け身型	例：お客様の出方に合わせるだけで、自分からリードしない。 例：お客様の話を聞いても、掘り下げをしない
4. 画一対応型	例：個別事情の異なるお客様に対し、同じパターンの説明・提案しかできない
5. 価格勝負型	例：商談の早い段階で、しなくてもいい値引き交渉をしてしまう
6. 売り逃げ型	例：契約後、お客様への連絡を断ち切り、紹介も獲得できない

自社の営業について、1つでも該当することがあれば、是非、下記（QRコードか、問い合わせフォーマット）からご連絡ください。

弊社の研修は、数多くの住宅企業で導入されています。その理由は、営業一人一人の課題を明確化・改善し、翌日から即実践できる研修を得意としているからです。また、より業績直結とするため、各企業の個別事情に合わせたオリジナルの研修を実施しています。

> お問い合わせはこちら

