

1日版



—販売支援—
社員・職人対象

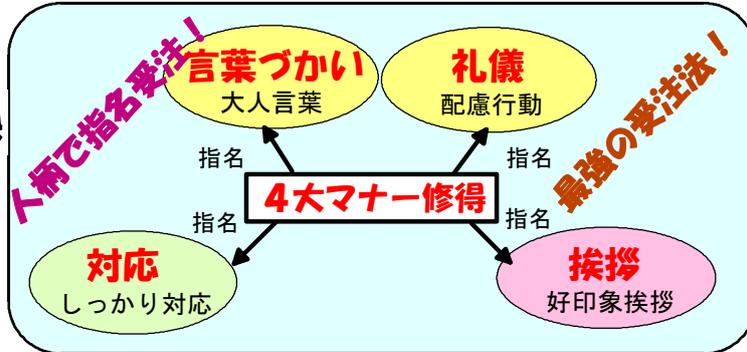
好感社員の育成で指名受注拡大！ 人柄指名獲得の為のマナー訓練

紹介・再受注獲得の人 = 7口(知識と技術) + 人柄(マナー)

待望の内容

工事店のお悩みのリサーチ結果を反映した内容を提供！

反映



実現

确实受注！

紹介
リピート
リフォーム
ファン化

訓練の内容

時間	講演項目	概要ポイント
10:00	1. マナーの業績影響力	口コミ紹介獲得はマナー徹底企業であることを知る 受注指名者の共通条件を知る 指名者=プロ+マナー 受注実現マナーの全貌を紹介 言葉・礼儀・挨拶・対応
12:00	2. 顧客が認める社員(職人)像	
12:00	3. 受注拡大に直結した4大マナー	
昼 食 休 憩		
13:00	4. 受注直結マナーの実技訓練 ①好印象を与える挨拶ロープレ ②大人の言葉づかいロープレ ③配慮を感じさせる礼儀ロープレ ④しっかり対応ロープレ	実際に現場でできる訓練を行う ・分離動作法、三言目法を練習 ・幼稚語、学生言葉を排除し丁寧語、尊敬語を練習 ・名刺扱い法、自己PR法、現場振る舞い法を練習 ・報連相の法、用件対応法、苦情対応法を練習
16:00	5. マナー力自己診断書の提供	・自社のマナー受注力を簡易診断し対策を練る

※自社のマナーチェックに役立つ講演テキストを参加者全員に進呈致します。

本訓練の特長

特長 1. 職人指名による受注法を紹介

市場が縮小する中で最も効果的な“指名獲得受注法”を紹介。

2. 指名条件である人柄を強化

人柄を感じさせる4大マナーを学びます。

3. 1日の短時間訓練

特別に場を設けず今ある会合の場の活用で！

4. 訓練なので実技中心の展開

座学を排除し、学んだら練習の眠くならない展開。