

## 第5回

## ヒアリングあり初回プレゼンの場合②

講師  
音地 常弘

## ● ヒアリング前カンファレンスの進め方

## ヒアリング前カンファレンスの進め方

- 1.担当営業からこれまでの経緯説明
- 2.敷地調査の確認
- 3.ヒアリングすることの確認
- 4.進め方を決める
- 5.商談参加者はこの後、商談の準備を行う

## ● ヒアリングすることの確認

## 3.ヒアリングすることの確認

- 聞けていない事を整理する
- 必ず聞く事（お客様に言ってもらう事）
- 欲しいモノではなく、したいコトを聞く
- できないモノを要望された時の対応を準備しておく
- 自社が得意なコトに気づかせる質問を準備しておく

## ● 必ず聞くこと

## 必ず聞くこと

- お客様の口から言って欲しいこと
- 注文住宅でないといけない理由
  - 今計画を始めないといけない理由
  - 当社でないといけない理由

## ● 「〇〇したい」を話してもらう

## 「〇〇したい」を話してもらう！

- 家族一人一人の個性を活かせる家にしたい
- 食事や団欒は、家族みんな一緒にしたい
- 友人を呼んで楽しい時間を過ごしたい
- ランニングコストのかからない家にしたい
- みんなとは違った外観にしたい