

初回プレゼン

講師
音地 常弘

●初回プレゼンで合意すること

- ・絶対に合意すること→契約までの進め方
- ・できれば合意すること→当社で建築すること
- ・なるべく合意すること→建物の計画

●前回から今回までの確認

2. 前回から今回までの確認

- ・前回の打合せメモ（議事録）の確認をする
- ・事前チェック（カンファレンス）で分かった聞かないといけないことを聞く
- ・お客様側の状況の変化を確認する
 - ・「あれからお話が変わったことはありますか？」
 - ・「他社さんとはお話をしていますか？」

●質問への対応

4. 質問への対応

- ・相手から質問が出る
- ・その質問に答える
- ・何故その質問をしたのかを聞く
- ・相手が質問の意図（知りたいこと）を話す
- ・相手の質問の意図に答える→信頼される

●進め方を合意して次回の約束を取る

5. 進め方を合意して次回の約束を取る

| | | | | | | |
|------|-------|--------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| 済 | 済 | 今日 | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 敷地調査 | ヒアリング | 初回プレゼン | 最終見積説明 | 契約 | 着工 | 引渡し |