



アクティ通信：プレミアム

【発行日】
H29年12月6日

【発行人】
株式会社システムデザイン・アクティ
代表取締役 石本光史

アクティ・セミナースケジュール

セミナー案内動画！



<https://youtu.be/yRRUk7f6mAI>



- 『マイホームFP：基礎講座』は、
お客様の不安を安心に変える本質の部分です。本質とは、『住宅購入を決断出来ない人』を、決断に導くことです！不安だから決断出来ないのです！その不安を明確にし、解決することが出来れば、決断へ向かいます！・・・使い慣れた方も、慣れていない方も、何度でも受講して身に付けて頂きます！
- 『差別化戦略プロジェクト：工務店革新ネット体験研修&導入研修』は、
「スマートトークなび」「太陽光FP電卓」「ルコレ：連絡名人」「ライフプランシミュレーション」
新築営業からリフォーム営業まで、FP的営業手法の徹底的な差別化手法を研修します。
「スポット団信」「共同仕入」等の差別化商材を駆使し圧倒的な信頼感の構築を目指します！

(各講座ともに、マイホームFPユーザー様以外の体験受講もOKですので、知人にもお声掛け下さい！)

セミナー名・講座名	日時	参加者	開催場所
1. マイホームFP基礎講座	12月9日(土) 13:00~17:00	マイホームFPユーザー 体験受講希望者	アクティ：セミナールーム
1. マイホームFP基礎講座	12月14日(木) 13:00~17:00	マイホームFPユーザー 体験受講希望者	アクティ：セミナールーム
2. 差別化戦略プロジェクト 工務店革新ネット体験研修&導入研修	12月16日(土) 13:00~17:00	工務店革新ネット会員 体験受講希望者	アクティ：セミナールーム
1. マイホームFP基礎講座	12月20日(水) 13:00~17:00	マイホームFPユーザー 体験受講希望者	アクティ：セミナールーム
2. 差別化戦略プロジェクト 工務店革新ネット体験研修&導入研修	12月21日(木) 13:00~17:00	工務店革新ネット会員 体験受講希望者	アクティ：セミナールーム
1. マイホームFP基礎講座	12月26日(火) 13:00~17:00	マイホームFPユーザー 体験受講希望者	アクティ：セミナールーム

各講座の申込みは、個別の申込書にてFAXでお申込み下さい！

マイホームFP：差別化ポイント動画公開スタート！

差別化ポイント概要説明動画『お金のなし』で信頼を得て、早期受注へつなげる！言葉で言うのは容易いですが他社とも競合します。その中で群を抜いて信頼を得るには・・・



納得して頂く事！共感して頂く事！が必要です！
その為には、ツールの使い方&トークを磨き上げるしかありません！
マイホームFP』を使っての『差別化ポイント』の一部をYouTubeで公開を開始しました。

左記は、『アクティ社長ブログ』の中で公開しているものです。
録音状況が悪く聞こえにくい部分もありあますのでイヤホン等でお聞き下さい！

※基礎講座を受講される方は、視聴しておいて下さい！

<http://ishimoto.acty.ne.jp/?p=288>

次へ(申込書)

マイホームFP:基礎講座

お金の話がしっかり出来れば住宅は売れる！！・・・確かにそうなんだけどライバル達も『FP的営業手法』に取り組む中、そう簡単なお話ではない！

『FP的営業手法で差別化！』出来ていますか？
平成10年に初版をリリースして、20年！ 当時、住宅営業には明確な『FP的営業手法』なんて存在していなかった！ だから「マイホームFP」を使って、お客様の「感動」や「共感」を得る事は簡単だった！
今や時代は変わり・・・『初期面談からお金の話をする事で信頼を獲得しよう！』と、各社の営業担当者が取組み、中途半端ながらネット上で知識を得ているお客様も増えた。ライバルが増えようと、お客様の知識が高まろうと、その上を行く対応力を身に付ける必要があります。 **その為の『差別化』に取り組みましょう！**

決断出来ないお客様を確実に決断へ！ 「マイホームFP」の生命線！

20年間、住宅業界で高い評価を頂いているのには、「理由」があります！
『決断できないお客様』に出会った時がチャンス！・・・何故でしょう？
マイホームFPは、「不安だから決断できない！」そんなお客様を決断に導く、ハイレベルなロジックが準備されています。決してまやかしてもマジックでもありません！
納得のシミュレーションですが、信頼感の中でこそ効果を発揮します。
ただし、『あなたは信頼できる！』『あなたの話をもっと聞きたい！』と、お客様に言わしめるだけの資質を持って頂く必要があります！ **初期面談で大きな信頼を得る！ その為の「基礎講座」です。**

「基礎講座」を身に付ければ、初期面談で3時間の接客が出来る！

初期面談で着座時間を長くとる事ができれば、信頼感は高まる！
お客さまとの出会いは様々です。しかも、全てお客様が質問してくればこんな楽な接客はないでしょう！
お客さまは、具体的に知りたい事は聞きます。でも、心配な事、不安な事は口に出しにくい事もあります。
また、まったく知らない事もあります。知っておいて欲しい事もあります。大事な事は、これらを聞く力と理解する力、解り易く説明する力、不安を安心に変える知識と提案力が必要です！！新築住宅営業の**「初期面談で絶対に外さないアプローチ」**を身に付けて頂きます。使い慣れた人も、慣れていない人も 何度でも受講して下さい！

マイホームFPの導入を検討している方へ

トップのやりたい事がそのまま現場に受け入れられる訳ではない！
トップの判断は重要ですが、担当者自らが必要性を感じなければどんな仕組みも成果ができません！
この分野のトップリーダーとして20年。**成功例の倍以上の失敗例を見て来ましたから名言します！**
導入を検討しておられる方は是非、担当者と一緒に「基礎講座」を受講下さい！そして納得の上で「導入研修」を受けましょう！ 真摯にお客さまの不安と向き合い、その方に合った方法で不安を解消する事が出来たら、そこに「感動」や「共感」が生まれます。あくまで担当者の取り組む姿勢が一番重要です。
そこがしっかりしていれば・・・あとは私にお任せ下さい！ (講師：石本光史)

- 【参加特典】 ①マイホームFP体験版贈呈 ②工務店革新ネット営業ツール貸与 (スマートクナビ、太陽光FP電卓)
③ライフプランシミュレーションツール贈呈 ④初期面談配布用小冊子贈呈

【開催日】 ■12月 ・9日(土) ・14(木) ・20日(水) ・26日(火)
【時間】 13時～17時
【会場】 株式会社システムデザイン・アクティ (2F: セミナールーム)
〒690-0044 島根県松江市浜乃木7-9-7
【持込品】 ・ノートPC (無い場合は貸与します)

※車でお越しの方は台数を記入して下さい！

社名			
住所 〒		電話	FAX
受講日	受講者名	部署/役職	メール/電話 (携帯)

お申込み → **FAX : 0852-31-8399** 次へ(レジメ)
(株)システムデザイン・アクティ ☎0852-31-1670 E-mail: info@acty.ne.jp



『マイホームFP：基礎講座』

<基礎講座①>

- ・そもそも資金計画とは？
- ・マイホームFPの狙いとは？
- ・信頼されるとは？
- ・知っておくべき想定される将来不安の姿（年金制度&雇用延長制度）
『年金は何歳から？』

FP的営業手法は・・・計算する事が目的ではなく、住宅購入に関わるお金の不安を払拭する事
購入を決断している人 決断していない人・・・それぞれポイントは違う！

- ・『僕にも買える？』
※国が推奨する頭金づくり 『住宅取得資金贈与』
(親から子へ1000万円贈与したら・・・?)
- ・『住宅ローン減税・すまい給付金』
- ・『賢いローン返済法：繰上返済』 (期間短縮型、返済額軽減型)
- ・『繰上返済：スマートトークなび』 (複合型)

<基礎講座②>

※決断が出来ない人を、決断に導く

- ・『賃貸は気楽？』
- ・『今すぐ？ それとも頭金を貯めてから？』
その他・・・

『工務店革新ネットスマートトークなび』 (マイホームFPトレーニングツール)

『太陽光FP電卓』 (創エネ住宅説明ツール)

『ライフプランシミュレーション』 (エクセル版)

『ルコレ：連絡名人』 (クラウド上での情報共有)