

仕組みで解決！反響営業の打ち手を1時間で解説

2025年7月3日(木) 13時30分～14時30分

来店率2倍を実現！反響営業の仕組み化セミナー

🌟こんな悩み、ありませんか？

- ・「問い合わせはあるのに、なかなか来店につながらない…」
 - ・「営業スタッフによって対応にバラつきがある」
 - ・「反響を活かしきれず、成約率も伸び悩んでいる」
- そんな不動産業界の“あるある課題”に、具体策で応える1時間！

📌このセミナーで学べること

- ・来店率・成約率を上げる「初動対応」の正解パターン
- ・即使える！メール返信テンプレート&電話トークスクリプト
- ・営業現場に仕組みを根付かせるためのルール設計法

💬参加者の声

- 「反響対応の“型”が明確になり、現場で即実践できました！」
- 「営業現場の課題が“仕組みの問題”だったと気づかされました」

来店率アップには、反響後の初期対応が重要ですが、多くの不動産会社様が『返信がもらえない』メールを送り続けていることがあります。

また、反響後の即対応が鉄則ですが、誰がどうやって対応するのかがルール化されておらず、チャンスを逃しているケースが多く見受けられます。

本セミナーでは、不動産会社様での支援実績をもとに「メール文面の改善で来店率2倍」を実現した具体的な手法・ノウハウをお伝えします。

ぜひ、営業メンバーの方だけでなく、管理職の方もご参加くださいませ。

【主なテーマ】

- ・反響来店率、成約率の向上
- ・来店率を引き上げるための具体的なメール文面や電話のスクリプト
- ・反響営業の仕組みづくりのポイント

【講師】

株式会社セールスアカデミー 代表取締役 宮脇 伸二



株式会社 **セールスアカデミー**

福岡オフィス 〒810-0001 福岡市中央区天神2丁目3-36 ibb fukuokaビル5階
東京オフィス 〒160-0023 東京都新宿区新宿6丁目12-7 ストック新宿1階

092-771-7185
03-5909-0155