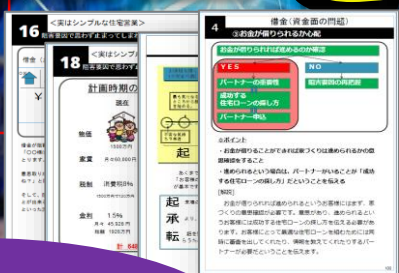


最先端の技術を駆使し、業績UPをしていきたい経営者様へ

AIを駆使した

	Aさん	Bさん	Cさん	Dさん
深耕力	80%	27%	50%	60%
テスクロ力	70%	60%	30%	
俯瞰力	40%	50%	53%	
〇〇力	80%	20%	39%	
〇〇力	47%	60%	72%	
〇〇力	70%	60%	33%	
合計	64%	46%	55%	

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。



最先端の！

営業マニュアルづくり

このような方にお奨めのWEBセミナーです！

- ☒ 今話題のAIって住宅会社に何か使えるの？と思っている方
- ☒ AIを使った営業マニュアルってなに？と気になるという方

オンライン
開催！

2021年5月31日(月)
6月4日(金)
13:00～14:00
(ログイン開始12:30～)

WEBセミナー(PC・スマホで受講可能)

AIを使った営業マニュアルの作り方

お問合せNo. S073205

WEBセミナー参加特典！

コンサルタントによる
無料経営相談 (60分)

<主催>  株式会社船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル
【TEL】：0120-964-000 (平日9:30～17:30)

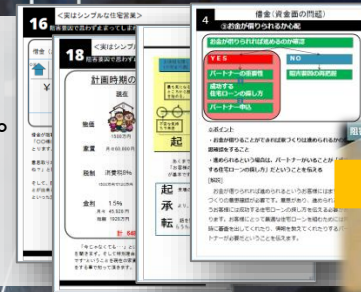
- 申込みに関するお問い合わせ：中田
- 講座内容のお問合せ：濱中

本セミナーでは、すぐに取り組めるノウハウだけをお伝えします

①各営業マンの営業トークを統一し動画化!

まずは営業トークを**営業部全体で標準化**。
その標準化したトークを動画に落とし込みます。

すると、**誰でも同じトークを話せる**
ようになります。





②営業動画学習システムによる自主学習環境構築!

今の若者はYOUTUBE世代。学習も紙の
マニュアルではなく、**動画で覚える方が**
頭に入りやすいんです。

スマホでいつでもどこでも動画を視聴できるので、
1人で自主学習ができます。理解度を図るチェック
テストもあるとより定着率が増します。







③商談音声データを元に営業力をデータ(見える)化!

住宅営業は成長が見えにくい、わかりにくい職業の1つ。
1棟の契約が成長の証ですが、**成長を**
感じる前に諦めてしまいがちです。

そこで、商談音声データをもとに営業力を可視化。
自身の**課題が明確にわかり、成長も見える**ので
課題改善がしやすく、成長が数字として実感できます。



	Aさん	Bさん	Cさん	Dさん
深耕力	80%	27%	50%	60%
テスクリカ	70%	60%	30%	44%
俯瞰力	40%	50%	53%	39%
〇〇力	80%	20%	39%	82%
〇〇力	47%	60%	72%	14%
〇〇力	70%	60%	33%	48%
合計	64%	46%	55%	48%

AIを使った営業マニュアルの作り方
お問合せNo. S073205

日時	2021年5月31日(月)・6月4日(金) 13:00~14:00 (ログイン開始時間12:30)
会場	本講座はオンライン受講となっております。 諸事業によりご受講いただけない場合がございます。ご了承ください。 オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法 の詳細は「船井総研 web参加」で検索
内容	◆AIを駆使した最先端の営業マニュアルの作り方 ・AIを使った営業マニュアルの作り方の全貌をお伝えします
費用	無料 ○お申込みいただいた位の関わりずメールがお手元に届かない場合は下記お申込み担当者へご連絡ください。 ○ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願いします。 それ以降は下記事務局宛てにメールまたはお電話にてご連絡ください。

お申込はこちらのQRコード
からお願いいたします。



■お問合せ 【Tel】 0120-964-000 (平日9:30~17:30)
申込に関するお問合せ：中田
お申込期限：5月31日(月) お申込締切日：5月27日(木)
6月 4日(金) お申込締切日：5月31日(月)