

住宅不動産業界向け 営業力強化研修プログラム 「ナビセル」リリースのご案内

住宅不動産業界の中でも中小企業を対象とした研修プログラム「ナビセル（ナビゲーション・セールス）」の販売を開始いたします。

株式会社日本エル・シー・エーが、この度、販売を開始した「ナビセル」とは、全ての営業マンが、初回接客の中で早期に競合を排除するためのセールスストーリーを、3ヶ月間の研修とツールの使用により社内に根付かせていくプログラムです。

「ナビセル」は、戦後最悪といわれる経済悪化の直撃を受けている住宅不動産業界の中小企業が生き残るために、企業体質の改善と共に、足元の営業力の強化が必要であるという思いから、提案力の強化を目的とした「ナビプラ(※)」の兄弟商品として、通常のコンサルティングよりも安価に提供できるパッケージ型研修プログラムとして株式会社日本エル・シー・エーが独自に開発いたしました。

※「ナビプラ(ナビゲーション・プランニング・セールス・システム)」とは、「子育て」「コミュニケーション」など家づくりやライフスタイルにおいて重要視する項目別に、それらのニーズを実現するための設計コンセプトと、そのコンセプトに沿ったプランを効果的にプレゼンテーションするためのツールのひな型やデータ類、及び効果的な提案営業を行うための研修をセットにした戸建住宅販売向け商品。

「お客様を感動させる提案力の仕組み化ができる」と高い評価を受け、2006年に発売開始後、導入企業数50社以上の実績を持つ。

【プログラム概要】

注目の研修プログラム「ナビセル」の内容は・・・

- ① 女性の3大関心事を軸にした「営業力の強化」
- ② 「生産性向上」のための営業の共通の軸づくり
- ③ マニュアルの定着に向けた「仕掛けづくり」

初めに、住宅購入の意志決定に大きな影響を与える女性を味方につける「女性目線(家事・子育て・収納)」で住宅を語れるようになるための“営業力の強化”を約3ヶ月間のプログラムで実施します。研修の中には、“家事”“子育て”“収納”を捉えた「ツールの提供」や各会社様の強みを説明できる「セールスマニュアルの作成」も含まれております。

また、営業の生産性向上の障害となっている「営業の共通の軸の欠如」を改善するために、お客様の心理ハードルを解除するための「購買心理」の研修を実施し、営業の一貫性の土台作りのお手伝いをいたします。

さらに、セールスマニュアルが現場で活用される仕掛けとして、「営業マンのロープレ嫌いを払拭する」と多くの企業様から高い評価をいただいている「ロープレ道場(※)」を実施し、ロープレの自社文化化を実施します。

「女性目線での営業(成功パターンの明示)」「購買心理に基づいた営業(営業の土台作り)」「ロープレによる自社セールスマニュアルの定着化(発揮能力向上)」により、営業力を強化し、住宅不動産業界の中小企業の生き残りのご支援をいたします。

※「ロープレ道場」とは、「なぜロープレは嫌われるのか」という心理ハードルを解明し、その心理ハードルを排除することで、営業マンのロープレ嫌いを払拭する内容となっている。特に剣道の練習に模して、「素振り～基本打ち込み稽古～応用技稽古～かかり稽古～試合稽古」と五段階のゲーム感覚で実施することで「発揮能力」を高める手法は、大手企業から中小企業まで幅広い層で高い評価を得ている。

本件に関するお問い合わせ

株式会社日本エル・シー・エー 住宅&不動産事業部 担当:大島

TEL03-5827-7544

受付時間帯：月曜～金曜 10:00～12:00 / 13:00～17:00



株式会社日本エル・シー・エー

親会社:東証2部上場のホールディング会社(設立:1984年)

事業内容:企業経営全般にわたるコンサルティング事業。2009年に親会社のホールディング会社化により分社化。分社化の前身企業の創業以来、10,000社以上に及ぶコンサルティング活動で蓄積してきたノウハウを活かし、業界を特化したコンサルティングを展開。

〒110-0015 東京都台東区東上野5-1-5 日新上野ビル TEL 03-5827-7401 FAX 03-5827-7439