

住宅不動産業界向け 営業戦略セミナー
「白熱する住宅営業マン不要論 大提言セミナー」開催のお知らせ
～株式会社日本エル・シー・エー～

株式会社エル・シー・エーホールディングス（東証二部上場：4798）（本社：東京都台東区、代表取締役社長：石塚孝一）のグループ企業である株式会社日本エル・シー・エー（代表取締役社長：木下義和）は、この度、激変する住宅市場の営業戦略を経営者・経営幹部向けにご紹介する「白熱する住宅営業マン不要論 大提言セミナー（<http://handr.lca-j.co.jp/seminar/#s050>）」を開催いたします。

<セミナー内容について>

住宅業界の歴史を振り返ると約30年に亘り、毎年0からお客様を発掘し、その年の数値を創りあげるのが当たり前であり、その年の数値を保障するものが何もない状態というのが当たりの業界でした。

このような状況下において、カタログ営業、御用聞き営業、コンサルティング営業、ナビゲーション営業など様々な営業手法が考えられ、住宅営業は変化を遂げて参りました。

政府の実施する様々な優遇制度の下、一時的な回復を見せる住宅業界ですが、2011年以降は再び市場が縮小することは明白な状況にあります。

ここ数年の住宅業界において、成長企業の中には、「営業マンを置かずに年間100棟を達成する企業」や、「営業マン1人当たりの受注棟数が他社の平均の3倍にもなる企業」など、営業マンの営業力に頼らず“会社の仕組み”で実績をあげる企業も増えてきています。

縮小市場の中で、地域で勝ち残るために、「住宅営業マンは本当に必要なのか」という根本的な問いに立ち戻り、住宅会社が「今、何をなすべきなのか」を本セミナーでは大胆に提言いたします。

■当日実施内容（予定）

【第1章】 営業力だけが会社の数字を保障する時代は終わる

- ・単なる営業力の強化が会社の数字を保障する時代は終わった
- ・以前の勝ちパターン（モデル）が崩壊する理由とは
- ・2010年以降の住宅セールスにおける目指すべき方向性とは

【第2章】 ノーセールス＝無人営業の台頭 ～3つの変化に適応せよ～

- ・進化し続けるインターネット
- ・お客様が、お客様を創造し続ける時代に
- ・ローコストメーカーが絶好調

【第3章】 カウンターセールスの台頭 ～お客様は追うな！～

- ・お客様を「追客」する営業から、お客様が「来る」営業に
- ・中長期客、失注客は宝の山

【第4章】 成功企業事例の紹介

【第5章】 個別相談会

<セミナー概要>

日程：7月9日（金）13:00～17:00 東京会場①

7月12日（月）13:00～17:00 大阪会場

7月13日（火）13:00～17:00 東京会場②

会場：<東京①>五番町 KU ビルセミナールーム (JR 市ヶ谷駅 徒歩 3 分)

<東京②>銀座 ACT プラザ (JR 有楽町駅 徒歩 3 分)

<大阪>クロスウェーブ梅田 (JR 大阪駅 徒歩 10 分)

参加費：10,000 円/名

※お申し込みはこちらから <http://handr.lca-j.co.jp/seminar/index.html#s050>

■ 会社概要

会 社 名：株式会社エル・シー・エーホールディングス(東証二部上場：4798)
住 所：東京都中央区銀座1丁目 20-14 共同ビル8階
代 表 者 名：代表取締役社長 石塚孝一
業 務 内 容：企業経営全般にわたるコンサルティング業務
U R L：<http://www.lca-holdings.co.jp/>

会 社 名：株式会社日本エル・シー・エー
住 所：東京都中央区銀座1丁目 20-14 共同ビル8階
代 表 者 名：代表取締役社長 木下義和
業 務 内 容：企業経営全般にわたるコンサルティング業務
U R L：<http://www.lca-j.co.jp/>

■ 本リリースに関するお問い合わせ

担 当：住宅不動産事業部 大島 奈櫻子(e-mail：n_ooshim@lca-j.co.jp)
T E L：03-3538-2480 (受付時間 月～金 10:00～12:00/13:00～17:00)
F A X：03-3538-2481
U R L：<http://handr.lca-j.co.jp/>