

初期提案の遅れで大事な案件を逃していませんか

ストック住宅の増大で、これらの老朽化に伴い『リフォーム需要』が高まる中、多くのリフォーム事業者が市場に参入し競争が激化しています。この市場で打ち勝つために初期提案での差別化が重要となりますが、この手法を『成功企業』の事例を元に解説致します。是非ご参加下さい

工務店・リフォーム店の経営者様・営業マンは必見



見積業務イノベーションセミナー 開催のご案内

《差別化必須》素早く正確な見積で受注を取る

*****セミナーのポイント*****

Point
01

リフォーム・リノベーション受注に繋がる情報・ポイントは〇〇

Point
02

競争の多い商圈で受注件数UPを継続する工務店のマル秘見積方法とは？
※成功しているビルダー様のインタビューあり

Point
03

〇〇のフローを見直す事で、施主の本気度・予算の見極められる

Point
04

一人親方の工務店が2年待ち大人気店へ！
ご紹介したい理由は〇〇を行っているところです。
※実際の秘話をご紹介

Point
05

施主を待たせない受注を取るための業界最速
リフォーム積算・見積ツールのご紹介！



セミナー
日時
会場

■日時 ①□ 12月2日(火曜日) ②□ 12月17日(水曜日)

両日とも 13:30 ~ 15:30 ※受付開始13:00~

参加希望日のいずれかにチェックを入れてください

■会場 日建学院長野校 〒381-0043 長野市吉田5-26-6

お申し込みはこちら ▶▶▶ FAX: 026-241-9104 (24時間受付)

会社名		TEL	
住所			
参加者名		E-Mail	

日建学院

【個人情報の取り扱いについて】

弊社では、ご提供いただいた個人情報をお客様へのご連絡・資格試験の情報、弊社のサービス・商品等のご案内等の目的に利用させていただきますので予めご了承下さい。プライバシーポリシーにつきましては、弊社ホームページ (<http://www.ksknet.co.jp/policy/>) をご確認ください。