

営業が苦手だった私が、
年間9棟もの契約を獲得できたのは、
この塾のおかげです。 福岡県F社K社長



1月12日(金)
オンライン開講！

営業力に不安のある方に最適！



段取り 営業塾

こうすればうまくいく。
契約アップのために必要な
営業の段取りを完全パートナー式
でお伝えし、成果へと導きます。

実は！現場の段取りをしっかりと行うように、
営業の段取りもしっかり行えば、
お客様を契約まで導くことができます



こんにちは。段取り営業塾講師の相原拓兵衛です。
私は、前職で工務店の営業として、一般的な注文住宅の契約を年間8棟、
コンスタントにいただけてきました。

ツタエルに入社して改めて「営業職」を振り返り、あることに気がつきました。それは、
営業が苦手な人ほど、営業の仕事売り込むことだと思っていることです。営業の仕事は、
売り込むことではなく、お客様が大満足できる家づくりをするための段取りを
伝え、導いていくことです。

段取り営業塾は、最短でお客様を導く方法をお伝えしながら、成果まで一緒に伴走
するパートナー式の勉強会です。私もつい最近まで住宅営業を頑張ってきた一人で
した。営業の苦勞と喜びを知るからこそできるサポートをいたしますので、一緒に成
果に向かって走りましょう！

- ☑ 営業って何をすればいいの？
- ☑ 次アポの取り方がわからない。
- ☑ 案内だけじゃなく、やっぱり結果が欲しい！

営業の悩みを
解決したい方は
裏面をチェック！

[全6回] 段取り営業塾カリキュラム

お客様を大満足の家づくりに導く段取り3つのポイント

- ① 出会い～契約までの全貌を見据える“最短!営業工程表”
- ② 初回アポ獲得のための“役立ちアピールトーク術”
- ③ 初回商談～契約のための場面別“トーク&プレゼン準備”

月1回・3時間(全6回)の
学びの研修カリキュラム



月2回・1時間(全12回)の
成果に繋げる個別の案件管理

段取り営業塾では、
お客様を大満足の家づくりに導く
営業工程やトークを作成する
全6回のカリキュラム+成果に繋
げるための実践営業会議を行い
6ヶ月で学ぶだけでなく、成果に
繋げることを目指す研修です。



段取り工程表の例

開催概要・お申し込み | クラス限定3人まで

■ 段取り営業塾 第3期

- ・ 初回開催日：2023年1月12日（金）13：00～16：00
- ・ 費用（各税別）：合計=42万円/1人
(7万円/1人×全6回)
- ・ カリキュラムの詳細はお申込者にお送りします
- ・ 会場：オンライン

講師 & ファシリテータ



相原 拓兵衛

二級建築士・宅地建物取引士
住宅営業として8年間活動後、
工務店にもっと家づくり、営業を好
きになってもらいたいという想いで
ツタエルに入社。密度の濃い寄り
添いコンサルティングが好評。

申込み内容 段取り営業塾 第3期：1/12（金）スタート

会社名

参加者名

電話番号

メール

お問い合わせ:株式会社ツタエル 担当: | 相原
TEL: 042-306-9934 まで

FAX
送信先 042-306-9937

人数限定！！先着順となっておりますのでお早めに！！

