

～平均受注単価があがらないことで悩んでいませんか?～

基礎編「3000万台を受注するために必要な設計営業のポイント」

ウッドショック、資材高騰等、地域工務店にとっては価格高騰が経営に非常に厳しい影響を与えています。その結果、消費者の購買意欲も下がっており悪循環になっています。その一方、ハウスメーカー等では高価格帯の受注もしており、地域工務店として高価格帯の受注を取るために必要な勉強会を開催します。基礎編（3,000万円台）を2回、応用編（5,000万円台）を2回それぞれ開催します。経営者、設計者、営業職等の方々等にぜひご参加いただければ幸いです。

日時

~~1回目12月14日(水)~~ 1回目終了

2回目 1月25日(水) 16:00～18:00

セミナー
内容

- ・3000万台のペルソナとニーズ
- ・平均単価1000万以上あげる戦略と手法
- ・心をつかむプレゼンテーション
- ・心をつかむ設計コンテンツ
- ・心をつかむエクステリアとインテリア

参加費
無料

※1回目のセミナー動画をJBN正会員専用ページにて公開しております。

講師

株式会社 連合設計社市谷建築事務所
代表取締役 戎居 連太氏

受講
対象者

JBN会員

定員

300名

※Zoomでの開催になります。

問い合わせ

JBN事務局
担当：坂口・山本

締切

開始日の1日前まで

TEL:03-5540-6678 FAX:03-5540-6679

申込書にご記入の上、FAXにてお申込みください。受付後、メールでパスワード等をお送りします。
複数参加者がいる場合、URLとパスワード等の情報を会社内で共有をお願いします

会社名		会員番号	
受講者名	1)	2)	
	3)	4)	
メールアドレス			
TEL		FAX	