

## ～効率と効果を両立する！！～ 『新規客獲得研修』

－研修プログラム－

### ★研修概要

#### 研修のねらい

少子高齢化社会の進行により、アパートオーナーの空室への意識、空室対策はますます喫緊の課題となっています。

また、我々LPガス会社にとっては省エネ、蓄エネ、創エネ時代の到来により、単位消費量は今後も減少が見込まれ、基盤事業である供給事業を「安定的」かつ「継続的」に成長させるためには、今こそ集合物権の獲得に着手・注力する事が求められます。

LPガス会社として「アパートオーナーの立場に立って」「空室率低下のためにLPガス会社だからこそ出来るサポート」提案し、成約に繋げることが双方にとって真の意味でwin-winにつながります。

この研修では、多くの新規開拓の成功事例をベースに一般化、標準化し、個人のテクニックだけに負う事なく、誰にもアパートオーナーの切替えが獲得できる手法と共に、もっとも重要な「提案書作り」を弊社がサポートすることで、効率的・効果的に実践できる内容となっています。

日数	6ヶ月 または 12ヶ月 (1回/週程度のご訪問)	対象	営業責任者 営業担当者	講師	当社講師
時間	基本的に1日単位	人数	制限なし	研修形式	集合研修 OJT (同行研修)
進行形式	集合研修、同行 (同行後にご報告書をお送りします)、随時お打合せ・成果共有				

## 主な研修内容

### 1. 今こそアパートオーナーの攻略が求められる

- 1) 「省エネ」「蓄エネ」「創エネ」時代が到来し、単位消費量は減少している
- 2) アパートオーナーが有効な攻略先といえる5つの理由とは
- 3) 今こそアパートオーナー攻略を成功させ、実績につなげよう

### 2. アパートオーナー切り替え手法をマスターする

- 1) 行動量（訪問量）ではなく、成約率に着目する
- 2) アパートオーナーの実態を理解する アパートオーナーに対するよくある誤解を解こう
- 3) 攻略のための3つの情報源をフル活用し「場当たり提案」から脱却する
  - ①住宅地図の集合物件一覧でターゲットを発掘する
  - ②不動産情報サイトは情報の宝庫
  - ③登記簿謄本で固有情報を引き出す

### 3. 訪問に当たっての事前準備

- 1) アパートオーナーにとっての物件の意義→大切な資産であり、我々もその資産を大切に扱う姿勢が重要  
興味・関心は物件を見ることでも把握できる
- 2) 自社の強みを整理し「効く」提案書とは何かを理解する（個人ワーク、グループワーク→ロールプレイング）
- 3) 事前に管理会社への面談をし、情報収集と担当者との顔合わせをしておく

### 4. アパートオーナーへ提案する（同行研修を含む）

- 1) 営業マンとして訪問するのではなく、大切にされる情報提供者となる
- 2) アパートオーナーの関心事にガスは少ない まずは聞いていただくためのポイント
- 3) 地元密着業者としても強みを最大限にお伝えする 24時間365日対応で入居者様の安心感をサポートする
- 4) 契約締結は2回目訪問以降にする 切替えのメリットを最大限にご理解いただくことで供給が開始できる