

住宅FPアドバイスを実践する住宅・不動産会社の全国ネットワーク「リライフクラブ」 「リライフクラブ地域研修会」を2017年8月・9月に全国4会場で開催 優れた顧客志向の営業実績を残した営業パーソンが講師に

ハイアス・アンド・カンパニー株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役社長：濱村聖一、以下ハイアス）は、住宅購入に際して、単なるマネープランだけでなくお客様のライフプランを見据えた住宅検討の提案ができる住宅営業パーソン「住宅FPマスター」(※)の育成とレベルアップを図る、住宅・不動産会社の全国ネットワーク「リライフクラブ」（現在670社加盟）を展開しています。

この度、リライフクラブの営業パーソンの一層のレベルの底上げを図るべく、2017年8月から9月に全国4都市において「リライフクラブ地域研修会」を開催します。

同研修では、リライフクラブが提供している資格制度「住宅FPマスター」において、各年度で最も優れた顧客志向の営業実績を残した「住宅FPグランドマスター」に輝いた方々を講師に招き、範たる営業姿勢、顧客から喜ばれる営業手法などを伝えていきます。

研修会は、リライフクラブが提供するツール「ハイパーFP」を活用いただいている全国の営業パーソンが「個別資金相談を2時間実施でき、高い歩留まりで次のアポイントメント取得できる状態」をゴールとし、「住宅FPグランドマスター」の優れたノウハウを習得していただく機会です。成果を出されている営業パーソンは、個別資金相談を90分から2時間実施されています。その面談では、冒頭でどのように住宅購入検討者を聞く姿勢にするか、さらにどのように自社・自己のファン化を図り、次のアポイントメントを高い確率で取得するためのシナリオ設計をされているかといった、より具体的な取り組み方を学べる機会となっています。それ以外にも、完成見学会等のイベント（初回接客）から個別資金相談への誘導の仕方についてもお伝えする予定です。プログラムには情報交換会も予定しており、普段はなかなか話にくい、自社以外の住宅・不動産会社の営業パーソンが普段どんな活動をしているかといった情報収集が出来る時間も設定しています。

【開催日程】8月25日（金）東京・8月28日（月）大阪・9月7日（木）博多・9月11日（月）名古屋

リライフクラブは、全国の住宅・不動産営業パーソンに、有用なツールと学習機会、そしてモチベーションを高める機会を提供しています。他社の営業パーソンの上手くいっているやり方を共有することで、自社の成果向上にも繋げるため普段から事例共有を積極的に行っています。また会員同士が集まって事例を共有したり勉強したりする場を設け、営業スキル向上を目指しております。住宅購入検討者に安心感を与え、「あなたから買いたい」と言っていただける営業パーソンをより多く輩出したいと考えております。

ハイアスでは、これからも住宅不動産という個人最大の資産を扱う営業パーソンが、住宅購入検討者から受ける評価を高め、活躍の機会を拡大することを通じて会員企業の発展に寄与してまいります。

※「住宅FPマスター」

リライフクラブでは、住宅購入検討者から信頼される営業パーソンを育成するべく、従来から行ってきた研修提供に加えて「住宅FPマスター」という資格制度を2年前から開始しました。リライフクラブが提供する研修プログラムを全て受講し卒業試験に合格すると「住宅FPマスター」の3級が取得でき、さらに本部による試験に合格すると「住宅FPマスター2級」、「住宅FPマスター1級」へと昇級し、営業パーソンの信頼と経験の証となります。そして、「住宅FPマスター1級」の方々が実際に行った営業活動の中から範たる活動を称える「住宅FPグランドマスター」の称号が与えられる仕組みになっています。