

リフォーム提案力強化研修 参考カリキュラム(全6回タイプ)

大貫雄二郎

研修の目標 半年間で受講者全員が大型改装を契約できる力を付ける (1回/月)

研修の概要

- 第1-2回 : 小さな改装を確実に受注する研修
- 第3-4回 : 全面改装に対応できる折衝力を付ける研修
- 第5-6回 : 空間リノベーションに対応できる折衝力を付ける研修

時間: 7時間 10時～18時

AM10～12時(1H) : 講義+課題/プレゼン(1回目はロープレ、4回目は発表会になります)

PM13～17時(1H) : 講義+課題/プレゼン

PM17～18時(1H) : 折衝案件相談会(受講生のプラン準備)

回	時間	講義(座学)	演習
第1回	10～12時	●ヒアリング/現調/提案フロー ・改装を受注するための行動指針 折衝の重要ポイント	AM: ロープレ PM: 演習課題1 /プレゼン 受講生: 相談プランを持参
	13～17時	●キッチン/浴室交換から、改装への広げるヒアリング ●プランニング必須知識.1 ・最低限知っておきたい ・人体/家具/空間/動線の基本サイズ	
	17～18時	◇折衝中案件相談会	
第2回	10～12時	●プランニング必須知識.2 ・収納・窓の機能・建築構造・作図手順とスピード重視の提案	AM: 演習課題2 /プレゼン PM: 演習課題3 /プレゼン 受講生: 相談プランを持参
	13～17時	●魅力空間のプレゼンテーション.1 ・お客様のご要望に答えた魅力空間とプランコンセプト ・美しく/見やすく、内容が伝わる、プラン作成技術	
	17～18時	◇折衝中案件相談会	
第3回	10～12時	●魅力空間のプレゼンテーション.2 ・インテリアを空間でとらえるビュー/フォーカルポイント	AM: 演習課題4 /プレゼン PM: 演習課題5 /プレゼン 受講生: 相談プランを持参
	13～17時	・魅力的なキッチンの提案 ●魅力的な光環境の作り方 ・東西南北の光と、室内の光の広がり ・照明提案手法 タスクライトとアビエントライト	
	17～18時	◇折衝中案件相談会	
第4回	10～12時	☆受講生の『受注案件折衝ストーリー発表会』 3か月間での成功事例の報告会	AM: 報告会 PM: 演習課題6 /プレゼン 受講生: 相談プランを持参
	13～17時	●インテリアコーディネイト.1 ・フォーカルポイントと収納の具体的な提案 ・インテリアテイストの理解	
	17～18時	◇折衝中案件相談会	
第5回	10～12時	●インテリアコーディネイト.2 ・室内空間を美しく見せると仕上げ材	AM: 演習課題7 /プレゼン PM: 演習課題8 /プレゼン 受講生: 相談プランを持参
	13～17時	●パースプレゼンテーション ・早描き1消点パースで、リフォームの魅力を伝える ・魅力空間の基本パターン	
	17～18時	◇折衝中案件相談会	
第6回	10～12時	●パースプレゼンテーション ・早描き2消点パースで、リフォームの魅力を伝える	AM: 演習課題9 /プレゼン PM: 演習課題10 /プレゼン 受講生: 相談プランを持参
	13～17時	・続き部屋の空間の魅力を伝える ●研修振り返り、 ・最も重要な、お客様のご要望の奥にある真実と事実	
	17～18時	◇折衝中案件相談会	

◆受講生の課題の添削はありません。

◆会場ご準備をお願いします。備品: プロジェクター・パソコン・ホワイトボード 会場: 教室形式 1800机に2人