

お役立ち情報

豆知識

不満発生ベスト6

営業マンのしつこさ（熱意だけで）選んだ

人柄などに同情しての契約は間違い

人柄では、決していい家はできない

ハウスメーカーの営業には必ず転勤がある

ハウスメーカーの営業マンは販売のプロです。

契約につなげることにかけては、百戦錬磨の猛者です

自分たちが考えている間に次から次へ質問してきて、専門用語を並べて話している内容が理解できていないまま営業マンのペースにはまってしまう時も。

電話で断ろうと思うのだが、一生懸命通ってくれたので会って話そうと思ひ会うことに、いつもは一人なのに今日に限って上司と一緒に・・・話せない

建て主の求める理想の家が営業マンの進める商品と一致するかどうかです。建て主が何を求めているのか理解していないまま、自分の商品を褒め、無理矢理自社の商品に当てはめようとします。営業マンはどんな家を建てようが関係なく、目の前の契約を取ることが目的なのです。

契約が終わると決まって対応が冷たくなります。また打合せの時間をあまりとってくれません。あなたの家に訪れる営業マンがどのような意識を持っているのか

「いい家を建てるため」なのか

「契約を取るため」なのか

言動を見ていれば意外と簡単に出来ものです。

私共は「家を売るのが」仕事でなく「家を造るのが」仕事です。



さわやかな空気。キラキラした光。鮮やかなグリーン。外の光。風や緑も。住まいの一部と考えてはいかがですか。

シンエイ工営株式会社
余田 一夫