

# 『TOTOリモデルノウハウ研修』のご案内

TOTOグループのリフォーム会社で得たリモデルノウハウを皆様へお伝えします。

## 研修内容

人口の減少に伴ない、新築着工戸数は2013年の99万戸が2020年には76万戸まで減ると予想されております。一方、リフォーム市場は年6兆円規模で継続伸長すると見込まれ、これまで以上に競争が激しくなります。この時代を生き残る為に、今後リフォームの取組みをどのように進めるか、TOTOで培ったノウハウを以下の内容でご案内いたします。是非ご参加下さいます様お願い申し上げます。

11月27日(月)

### 第1回 リピートビジネスの取組み方法

17:00~18:30  
TOTO(株) 1階会議室  
住所: 仙台市泉区  
八乙女2-2-2

リピートビジネスとは、お客様から繰り返しご注文いただくビジネススタイルです。お客様の心理に合わせたフォローを行うことで無駄な経費を抑え、効率的な営業活動ができます。リピートビジネスを成功させるための重要なポイントをお伝えします。

- ・リピートビジネスとは
- ・OB客の層別したフォローの仕方
- ・リピートビジネスの取組みポイント

1月16日(火)

### 第2回 ランチェスター戦略について

17:00~18:30  
TOTO(株) 1階会議室  
住所: 仙台市泉区  
八乙女2-2-2

ランチェスター戦略とは、多くの会社の戦略の基礎となっている考え方です。その考えに沿って実践しリモデル版として体系化しております。自社の規模に合わせた商圈を設定し、強みを活かしてお客様を増やし、地域NO.1の会社になるためのプロセスと具体的な事例をお伝えします。

- ・ランチェスター戦略とは
- ・地域、商品、客層の自社の強みを生かした戦略方法

講師) TOTO(株)リモデル営業推進課

参加申込の方は以下ご記入いただき、このままFAXをお願い致します

## 参加申込書

貴社名		
ご参加者名		

問合せ先 : 宍戸材木店 担当 宍戸

FAX: 022-241-1344 (宍戸材木店)

申込み締切 11月20日