

12/6^木

13時半～16時半

秋田県 初開催

住宅会社様向け 住宅事業“差別化”実践セミナー

省エネ時代のベタ基礎断熱の新技术、タイト・モールド工法
秋田県 責任施工体制 2012年11月よりスタート

[会場] 仙北ふれあい文化センター 談話室
秋田県大仙市堀見内字元田茂木7-1

定員20社

参加費無料

第
1
部

省エネ時代の商品開発戦略 ～コストを抑えて高性能住宅を提供する～



- ・基礎から変える省エネ時代の断熱のあり方
- ・パーシャル断熱とホールハウス断熱の考え方
- ・基礎断熱採用で自然エネルギーの有効活用を実現
- ・基礎断熱採用時の絶対に失敗してはいけない注意点
- ・今こそ、耐震性、耐久性の大幅向上で他社と差別化を図る
- ・同業他社がまだほとんど手をつけていない商品開発分野



〈特別講師〉 司コーポレーション株式会社
代表取締役 松井健司

群馬県にて年間完工 50 棟強の工務店を経営する中、よりよい温熱環境の実現が“いい家づくり”には必須であると、基礎断熱材「タイト・モールド」を自ら開発。基礎断熱と同時に**コンクリート一体打ち**も実現する画期的技術として、「2012年グッドデザイン賞」を受賞。

この度、秋田県でも「タイト・モールド」工法施工が可能となったことを記念し、

- ・高性能住宅展開による他社との差別化
- ・市場の縮小を恐れる必要のない真に価値ある家づくり

について特別講演を実施いたします。

同社開発の「タイト・モールド」は **2020 年に厳格化される住宅に対しての省エネ基準**、高性能住宅必須の時代に対応できる新たな基礎工法

第
2
部

競争激化の時代を勝ち抜く「明日からできる営業力強化」



講師：ハイアス・アンド・カンパニー株式会社
チーフコンサルタント 栗津 索

- ・明日から出来る自社の販売力アップ、提案力アップ手法
- ・顧客購買心理を抑えた営業手法の具体例
- ・顧客購買心理のステップアップを意識した商談プログラムの組み方
- ・初回商談におけるポジショニングの取り方と差別化の実践手法
- ・自社の商品力を効果的に訴求する方法論（フレーミング手法）
- ・特典！ 施主向けプレゼンツール無料進呈

参加申込はFAXにて!

FAX. 0187-85-3288

(有限会社高階建設 宛)

※お申込受付後、会場地図など参加確認状をお送りいたします。

御社名		代表者名	
参加者名	お役職: ()	参加者名	お役職: ()
所在地	〒 — —		
TEL	— —	FAX	— —

有限会社高階建設 TEL.0187-85-3222 / FAX.0187-85-3288

秋田県仙北郡美郷町黒沢字西野187-2

[お問い合わせ先]

司コーポレーション株式会社

群馬県沼田市白沢町上古語父156 TEL 0278-20-9250

ハイアス・アンド・カンパニー株式会社

東京都港区白金台3-2-10 白金台ビル6F TEL 03-5423-7333