

ハイアス&リライフクラブ

顧客の信頼高まるFP営業を推進

特別企画

ハイアス・アンド・カンパニーが運営する全国ネットワーク「リライフクラブ」は、「ハイアーFP」というシミュレーションツールを活用して、ファイナンシャルプランニング手法を住宅営業に導入し、顧客からの信用、信頼を高める営業スキルの向上に取り組んでいる。その主軸となるのが「住宅FPマスター」制度という独自の資格制度で、顧客との相談能力に優れ、高い意識、高い倫理観、高いスキルを備えた人材の育成を目的にしている。

このほど開かれた同組織の全国大会では、全国から選ばれた3人の「住宅FPマスター」による事例発表が行われた。厳正な審査の結果、(株)グ

ローイング(京都府福知山市) 代表取締役の大田康之氏が「住宅FPマスター」の最優秀者に贈られ

る。プランや見積もりを提案する前に、ローン返済の総支払い額を極小化するシミュレーションを提案することで、患者と患者のような信頼に基づいた関係を構築することができている」と報告。大会の事例総括においても、「大田流ブローメン営業(お客様が

りながら距離感の近い商談を進めることに加えて、あえて顧客を囲い込まない点にも特徴がある。また他社での住宅選びにも理解を持つ。その際には、「住宅取得で最も重要な資金プランの説明をしてくれるかどうかは、住宅会社を選ぶ重要なポイント」と必ず進言する。初回を含む早い接客段階で顧客と資金プラン相談をすることで、資金の重要性について理解が進むので、実に7割以上の顧客が再び大田氏を訪ねてくることになる「ブローメン営業」と評価されたゆえんだ。

住宅FP グランドマスター

「ローンに戦略を持つ」

(株)グローイング・大田康之氏が初の栄冠

ローイング(京都府福知山市) 代表取締役の大田康之氏が「住宅FPマスター」の最優秀者に贈られ

る。プランや見積もりを提案する前に、ローン返済の総支払い額を極小化するシミュレーションを提案することで、患者と患者のような信頼に基づいた関係を構築することができている」と報告。大会の事例総括においても、「大田流ブローメン営業(お客様が

戻ってくる仕掛け)は圧倒的な相談し獲得力と徹底したフレーミングがなせる技」と高い評価を得た。

「住宅FPマスター」には最上位から、グランドマスター、マスター1級、3級があり、スキルの習熟度に応じて等級がランクアップしていく。その最上位に位置付けられるのが「グランドマスター」。これから毎年開かれる全国大会で、大田氏に続く新たなグランドマスターが輩出されることになる。



大田康之氏(おおた・やすゆき)プロフィール 兵庫県の総合建設会社を経て、2012年に(株)グローイング(京都府福知山市)を設立。前職に在籍した2008年からリライフクラブに加盟し、独立後も改めて加盟。約10年間に200件を超える実績を残している。