

不動産営業実務研修

受講者63,006名!
不動産ビジネスカレッジ大阪校

●「売買科ファンデーションコース 大阪校第29期(①9月コース)、30期(②)10月コース、31期(③11月コース)」

日程	単位	講座名	講座内容
① 9/2	1	不動産マインドチェック 「契約までにクリアすべき3つの課題」	<ul style="list-style-type: none"> ・不動産の「特徴」と「性質」 ・お客様の理由:「売りたい理由」、「買いたい理由」 ・お客様の希望:「売却するときの希望」、「購入するときの希望」 ・お客様の気持ち:「売却しようと思うときの気持ち」、「購入しようと思うときの気持ち」
	2	目標設定と営業計画/ エリア設定と調査	<ul style="list-style-type: none"> ・ターミナル型とエリア密着型について ・物件情報の収集 ・物件情報の確認と選定 ・現地確認(物件の下見)
	3	販売図面とチラシの作成/ 集客活動と広告	<ul style="list-style-type: none"> ・新築物件・現地販売会の告知チラシ ・イメージ広告(会社の案内広告+α) ・売却物件募集(求む物件)のチラシ ・チラシ作成のポイント ・広告を人任せにははいけません
① 9/5	4	反響対応 (電話・Eメール)	<ul style="list-style-type: none"> ・反響の電話を受ける ・反響電話を受ける際のポイント ・スキルチェック(電話対応) ・Eメールで問い合わせをする消費者心理 ・メールによる問い合わせ対応のポイント ・ツウウェイ・コミュニケーション ・プロとしてのアドバイス ・最終目的 ・BCCとCC
	5	お客様(購入見込客) との初回面談	<ul style="list-style-type: none"> ・BCCでメール送信した際のイメージ ・CCの機能を活用する ・ネチケット ・アドレスについて ・文章構成について ・本文中の文字について ・大きいファイルを送らない ・署名について ・スキルチェック(Eメール)
	6	初回面談に必要な 資金計画の基礎知識①	<ul style="list-style-type: none"> ・プロのヒアリングと信頼関係の構築 ・不動産客付(販売)業務の基本フロー ・購入のお客様に多く見られる傾向 ・強い信頼関係を構築するために ・質問する前には ・顧客ニーズのヒアリング ・顧客ニーズのヒアリング2
① 9/8	7	初回面談に必要な 資金計画の基礎知識②	<ul style="list-style-type: none"> ・購入見込客との初回面談に必要な資金計画 ・資金計画の種類 ・資金計画を立てる際のヒアリング ・資金計画の算出
	8	ロールプレイ① (購入見込客の初回面談)	<ul style="list-style-type: none"> ・ケーススタディ ・その他の主な用語
	9	購入見込客のランク 分けとランクアップ	<ul style="list-style-type: none"> ・購入見込客との初回面談のテキスト内容を身に付けるために、ヒアリング中心のロールプレイを実施します。各自できる事と、できない事が理解でき、今後のスキルアップの方向を確認できます。 ・顧客管理 ・ITフォローコンタクト ・物件情報の流通が不足しているエリア
② 10/21	10	案内前の物件下見/ セットアップ営業	<ul style="list-style-type: none"> ・案内物件の収集 ・優先順位の再確認 ・物件の収集方法 ・下見のポイント ・物件の下見
	11	特徴を利益に変える/ 物件への案内	<ul style="list-style-type: none"> ・案内日の確定 ・セットアップ営業の目的 ・初回面談後のお客様宅への訪問 ・下見結果を報告し、案内物件をさらに絞り込む...他
	12	クロージング	<ul style="list-style-type: none"> ・「顧客プライオリティの確認」 ・特徴-ブリッジ-利益-結びつけ ・心理学的に見た案内方法 ・ベスト12 案内は3回まで ・物件を見せる演出
③ 11/18	13	ロールプレイ② (購入見込客の初回面談)	<ul style="list-style-type: none"> ・クロージングの3つの考え方 ・クロージングのきっかけを作る ・悩んだら励ます ・決断を迫らず、先へ進める:購入申込書に記入いただく目的を説明する ・購入申込書を提出する場合の考え方 ・契約から引渡しまでの流れを説明する ・購入申込書のプレゼンテーション例 ・「セールストーク」から「セールスヒアリング」へ/営業力はコミュニケーション能力 ・5つの質問/6つのカテゴリー
	13	購入見込客との初回面談のテキスト内容を身に付けるために、クラス内でロールプレイを実施します。この段階ではヒアリングだけでなく資金計画も意識してロールプレイを行います。	

※お申込に際してご登録いただいた個人情報については「個人情報保護法」の定めに従い、他の利用目的への利用、ご同意なき第三者への提供はいたしません。※FAX拒否のご連絡をFAXにて行って頂く場合はFAX番号の明記をお願いします。番号が不明の場合、削除作業が出来ずお客様には再度大変ご迷惑をかけてしまいます。勝手ではございますがご協力をお願い致します。

【各期共、全7日間コース】※研修は1日単位の受講が可能です。

日程	単位	講座名	講座内容
①9/21 ②10/26 ③11/21	14 15 16	物件調査	<ul style="list-style-type: none"> ・物件調査 ・物件調査の関連図 ・調査の基本と重要性 ・売主様調査 ・現地調査の注意点 ・「物件の査定・受託」の為の現地調査方法 ・石綿検査と耐震 ・診断地歴調査と土壌汚染対策法
①9/22 ②10/27 ③11/24	17 18 19	重要事項説明	<ul style="list-style-type: none"> ・重要事項の説明 ・説明する時期 ・説明者と説明するべき相手方 ・注意事項 ・重要事項説明書の作成 ・売主・買主の表示と占有 ・登記簿に記載された事項(1号) ・法令に基づく制限の概要(2号) ・私道に関する負担等に関する事項(3号) ・飲用水・ガス・電気の供給及び排水施設の整備状況 ・未完成物件の完成時の形状・構造等(5号) ・代金、交換差金以外に売主・買主で授受される金銭
①9/23 ②10/28 ③11/25	20 21 22	契約行為	<ul style="list-style-type: none"> ・当事者と目的物件の表示 ・売買対象面積 ・売買代金の支払い時期・方法 ・手付金に関する条項 ・契約違反による解除 ・手付解除権の行使の時期と売買契約書の 手付解除条項の記載法 ・融資利用の特約条項

●研修費用及び申込・会場概要 (お一人様一日価格 いずれも税込み価格)

平成23年9月2日(金)～11月25日(金) 【時間】10:00～17:00【受付】9:45～		【場所】不動産ビジネスカレッジ大阪校 大阪市淀川区西中島 6-2-3 新大阪第7チサンビル 716 ●地下鉄御堂筋線「西中島南方駅」徒歩4分 ●阪急電鉄京都線「南方駅」徒歩5分 【申込締切日】開催日の1週間前	
一般価格	31,500円/1日	※研修費用のお支払方法については、お申込後別途ご連絡差し上げます。	
ワンズRETOS スタートメンバー価格	29,925円/1日	※当日のキャンセルについては、ご返金できません。ご了承ください。	
ワンズRETOS ライトメンバー価格	28,350円/1日	※一部講座を除き、単位受講も可能です。ご希望の際は、ご相談ください。	
ワンズRETOS レギュラーメンバー価格	25,200円/1日	※定員12名(先着順受付、定員になりしだい締め切らせていただきます。) ※最低実施人数5人 ※詳しくは、下記事務局までお問い合わせください。	

●お申込: 下記「研修申込書」に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込ください。



不動産実務者養成研修校

不動産ビジネスカレッジ 大阪校

<お問い合わせは> TEL:06-6100-5861

担当/中村・清家 osakainfo@b-core.net

〒532-0011 大阪市淀川区西中島 6-2-3 新大阪第7チサンビル 716

--- 切り取り ---

不動産ビジネスカレッジ大阪校第.29.30.31期 売買科申込書		お申込FAX番号 / 06-6100-5843	
貴社名		お申込 ご担当者	(お役職) (氏名) e-mail @
ご住所	〒	TEL	()
		FAX	()

※ お申し込みの際は、受講希望日の申込欄に☑印をご記入ください。

参加者名	(お役職) (氏名) フリガナ	年齢・性別・入社歴・業界歴・宅建資格							
		年齢	才	入社歴	年	宅建主任者資格			
参加者名	e-mail @	男	女	業界歴	年	有	無		
	受講希望日	(第29期 9月コース) □9/2 □9/5 □9/8	□9/9 □9/21 □9/22 □9/23	□全日程					
		(第30期 10月コース) □10/17 □10/20 □10/21	□10/24 □10/26 □10/27 □10/28	□全日程					
参加者名	e-mail @	男	女	業界歴	年	有	無		
	受講希望日	(第31期 11月コース) □11/7 □11/14 □11/17	□11/18 □11/21 □11/24 □11/25	□全日程					
		(第29期 9月コース) □9/2 □9/5 □9/8	□9/9 □9/21 □9/22 □9/23	□全日程					
		(第30期 10月コース) □10/17 □10/20 □10/21	□10/24 □10/26 □10/27 □10/28	□全日程					
		(第31期 11月コース) □11/7 □11/14 □11/17	□11/18 □11/21 □11/24 □11/25	□全日程					