

不動産営業実務研修

受講者63,044名!
不動産ビジネスカレッジ横浜本校

●スケジュールと概要:コース名「売買科ファンデーション特別コース 横浜本校第25期(10月)26期(11月)27期(12月)」

日程	単位	講座名	講座内容
10月11日(火)	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」 <ul style="list-style-type: none"> 不動産会社へ電話で問合せをする気持ち 不動産会社へ訪問するときの気持ち 初めて営業社員へ接するときの気持ち
11月14日(月)	2	目標設定と営業計画/ エリア設定と調査・ 集客活動と広告	<ul style="list-style-type: none"> 目標設定と営業計画 目標設定 目標設定の立案 営業計画 媒介契約の目標設定
12月13日(火)			<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) 集客活動と広告
	3	販売図面とチラシの作成	<ul style="list-style-type: none"> 販売図面とチラシ チラシ情報の発信 業者用販売図面(物件紹介書) 物件情報チラシ オープンハウスのチラシ <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
10月12日(水)	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メール対応の目的 Eメールで問い合わせをする消費者心理(期待・不安・疑問など) 最初の返信 <ul style="list-style-type: none"> 返信のタイミング 送信者と件名 本文の作成/基本マナー 返信をいただける文書作り 能力開示:プロとしてのアドバイス 署名ファイルについて
11月15日(火)	5	お客様(購入見込客)との初回面談	<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
12月14日(水)			<ul style="list-style-type: none"> 物件探しの経歴を確認する 資金計画を作成する 購入計画を作成する 案内日の決定 案内日までの接触活動(セットアップ営業)の確定 初回面談後にやらなければならないこと
	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"> 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 <ul style="list-style-type: none"> 銀行などの金融機関の住宅ローンを利用する 住宅ローンの金利の種類 金利変動のリスク
	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"> ケーススタディ その他の主な用語 <ul style="list-style-type: none"> 演習と回答
10月20日(木)	8	ロールプレイ①(購入見込客の初回面談)	<p>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。</p>
11月21日(月)	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"> ABC型分類法と信頼5段階活用法で、お客様をランク分けする ランク分類マトリックス お客様との関係をランクアップする/案内の成功率を高めるために
12月20日(火)			<ul style="list-style-type: none"> 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
	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 <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
10月21日(金)	11	特徴を利益に変える/物件への案内	<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 <ul style="list-style-type: none"> ベスト12 案内は3回まで 物件を見せる演出
11月22日(火)	12	クロージング	<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、先を進める: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
12月21日(水)			<ul style="list-style-type: none"> 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
	13	ロールプレイ②(購入見込客の初回面談)	<p>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。</p>

※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。
※不動産ビジネスカレッジは(社)不動産ビジネスカレッジ協会が運営しております。

売買科ファンデーション特別コース

※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
10月26日 (水) 11月28日 (月) 12月22日 (木)	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
10月27日 (木) 11月29日 (火) 12月26日 (月)	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(4号) 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(6号)
10月28日 (金) 11月30日 (水) 12月27日 (火)	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21年10月11日(火)～12月27日(火) 【時間】10:00～17:00 【受付】9:45～		【場所】不動産ビジネスカレッジ横浜本校 神奈川県横浜市中区住吉町1-1 第3柳下ビル702 ●JR 根岸線・地下鉄線「関内駅」徒歩4分 ●みなとみらい線「日本大通駅」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申し上げます。 ※お振込後のご返金は出来ません。次回の受講費用に充当させていただきます。 ※定員15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。
ワンズRETOSスタートメンバー価格	29,925円/1日	
ワンズRETOSライトメンバー価格	28,350円/1日	
ワンズONレギュラーメンバー価格	25,200円/1日	

●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
横浜本校

＜お問い合わせは＞ TEL:045-228-9031
 事務局 担当/清家・中村 info@orc-co.jp
 〒231-0013 横浜市中区住吉町1-1 第3柳下ビル702

----- 切り取り -----

不動産ビジネスカレッジ横浜本校 第25、26、27期 売買科申込書		お申込FAX番号/ 045-228-9035	
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 男・女	才 男・女	入社歴 年	業界歴 年	宅建主任者資格 有・無
参加者名	e-mail	@				
	受講希望日	10月度 <input type="checkbox"/> 10/11 <input type="checkbox"/> 10/12 <input type="checkbox"/> 10/20 <input type="checkbox"/> 10/21	<input type="checkbox"/> 10/26 <input type="checkbox"/> 10/27	<input type="checkbox"/> 10/28 <input type="checkbox"/> 全日程		
		11月度 <input type="checkbox"/> 11/14 <input type="checkbox"/> 11/15 <input type="checkbox"/> 11/21 <input type="checkbox"/> 11/22	<input type="checkbox"/> 11/28 <input type="checkbox"/> 11/29	<input type="checkbox"/> 11/30 <input type="checkbox"/> 全日程		
	12月度 <input type="checkbox"/> 12/13 <input type="checkbox"/> 12/14 <input type="checkbox"/> 12/20 <input type="checkbox"/> 12/21	<input type="checkbox"/> 12/22 <input type="checkbox"/> 12/26 <input type="checkbox"/> 12/27	<input type="checkbox"/> 全日程			
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 男・女	才 男・女	入社歴 年	業界歴 年	宅建主任者資格 有・無
参加者名	e-mail	@				
	受講希望日	10月度 <input type="checkbox"/> 10/11 <input type="checkbox"/> 10/12 <input type="checkbox"/> 10/20 <input type="checkbox"/> 10/21	<input type="checkbox"/> 10/26 <input type="checkbox"/> 10/27	<input type="checkbox"/> 10/28 <input type="checkbox"/> 全日程		
		11月度 <input type="checkbox"/> 11/14 <input type="checkbox"/> 11/15 <input type="checkbox"/> 11/21 <input type="checkbox"/> 11/22	<input type="checkbox"/> 11/28 <input type="checkbox"/> 11/29	<input type="checkbox"/> 11/30 <input type="checkbox"/> 全日程		
	12月度 <input type="checkbox"/> 12/13 <input type="checkbox"/> 12/14 <input type="checkbox"/> 12/20 <input type="checkbox"/> 12/21	<input type="checkbox"/> 12/22 <input type="checkbox"/> 12/26 <input type="checkbox"/> 12/27	<input type="checkbox"/> 全日程			