

# 賃貸仲介力＝営業スキル＋商品力！ 賃貸仲介力向上のための実践研修！



**不動産ビジネスカレッジ横浜本校**

**受講者総数63,044名！**

不動産ビジネスカレッジはビジネスマナー、エリアマーケティング、広告戦略、接客スキル、コミュニケーションスキル、価格査定書作成スキル、プレゼンテーションスキル、営業ツール作成など、「顧客志向の不動産実務」を中心としたカリキュラムを提供します。

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

日程	単位	講座名	講座内容
<p>■ ポイント お客様の視線で見える不動産営業と賃貸営業社員としての営業計画の立て方、客付業務における商品の知識について学べます。</p>			
10月4日 (火)	1	不動産マインドチェック 「お客様の理由」	<ul style="list-style-type: none"> <li>・不動産の「特徴」と「性質」</li> <li>・お客様の理由：貸したい理由、借りたい理由</li> <li>・お客様の希望：貸すときの希望、借りるときの希望</li> <li>・お客様の気持ち：貸すときの気持ち、借りるときの気持ち</li> </ul>
11月8日 (火)			<ul style="list-style-type: none"> <li>・不動産会社へ電話問合せをする気持ち</li> <li>・初めて営業社員に接するときの気持ち</li> <li>・営業社員の心構え</li> <li>・営業社員の目的</li> </ul>
12月6日 (火)	2	目標設定と営業計画/ エリア設定と商品	<ul style="list-style-type: none"> <li>・営業担当者の目的</li> <li>・手数料売上目標を具体的な活動量まで落とし込む</li> <li>・月間目標の設定</li> <li>・その他の数値</li> </ul>
<p>■ ポイント 集客活動および来店に結びつける為の反響対応方法、案内誘導率を高めるための接客と「再来店」「再案内」からクロージングへと導く為の方法が学べます。</p>			
10月5日 (水)	3	広告・集客活動と 反響対応	<ul style="list-style-type: none"> <li>・店頭からの情報発信</li> <li>・店舗からの情報発信</li> <li>・店舗周辺への情報発信</li> <li>・ネットユーザーへの情報発信</li> <li>・広告媒体での情報発信</li> <li>・異業種との提携と人的ネットワークの構築</li> <li>・紹介客の獲得</li> </ul>
11月9日 (水)	4	来店客対応	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来店時の対応</li> <li>・接客に入る時には</li> <li>・プロである事を演出</li> <li>・営業前チェック</li> <li>・接客の心構え</li> </ul>
12月7日 (水)	5	物件案内とクロージング/ フォロー営業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・お客様自身に物件のよさを発見させる案内の方法と演出</li> <li>・現地へ案内する際のポイント</li> <li>・案内時、携帯キット</li> <li>・現地への案内</li> <li>・納得して決断していただくためのクロージング</li> <li>・当日決断しただけなかった場合の対応</li> </ul>
<p>■ ポイント 入居時審査の重要性、重要事項説明では意義や解説を、契約行為では準備や進行等の基本的なポイントについて解説します。</p>			
10月6日 (木)	6	入居申込と審査	<ul style="list-style-type: none"> <li>・入居申込書</li> <li>・賃貸借媒介契約書と入居申込書の受領</li> <li>・入居申込書の内容チェック</li> <li>・記入内容と人物像のチェック</li> <li>・注意するお客様リスト</li> <li>・収入の確認・審査</li> </ul>
11月10日 (木)			<ul style="list-style-type: none"> <li>・勤務先の確認・審査</li> <li>・連帯保証人の確認・審査</li> <li>・審査のルールを作る</li> <li>・審査結果の通知</li> <li>・賃貸借契約を締結する前の「金銭受領」の有無</li> </ul>
12月8日 (木)	7	重要事項説明/ 契約行為	<ul style="list-style-type: none"> <li>・重要事項の説明</li> <li>・重要事項説明書の記載方法</li> <li>・定期建物賃貸借制度とは</li> <li>・定期建物賃貸借の場合の重要事項説明</li> <li>・抵当権／根抵当権との関係</li> <li>・賃貸借契約</li> <li>・賃貸借契約書の作成</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・原状回復に関するガイドライン</li> <li>・小額訴訟制度</li> <li>・鍵の管理</li> <li>・鍵の引渡し</li> <li>・提携店の紹介など</li> <li>・オーナーへの営業報告</li> </ul>			

※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。

# 不動産賃貸実務経験講師が行う短期集中コースだからマスターできる3つのポイント

理解しやすい！	一方的ではなく、常に「考える」ことを求める研修！しかも、少人数での開催なので、わからないところはすぐに質問でき、理解度も上がります！
すぐにできる！	実際に実務で使用している帳票類が多数付属！業務ルール構築に役立ちます。
事例満載！	実際に実務現場を経験している講師陣だから、実話・実例をふんだんに盛り込んで、わかりやすく、すぐに参考にいただける話をします！

## 実務で即利用できる帳票類の提供や実務で使用しているツールを使用して研修を行います



- ◆添付帳票類(一部)
- ・週間行動予定&実績報告書
- ・沿線・駅周辺エリアマーケティング
- ・賃貸物件 現地調査シート
- ・反響電話 受付シート
- ・お客様受付カード
- ・自己プロフィール
- ・お部屋探しの流れ
- ・入居申込書(法人・個人)
- ・ロールプレイコメントカード 他



### ●研修費用及び概要 (お一人様一日価格 いずれも税込み価格)

平成21年10月4日(火)～12月8日(木)

【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「東神奈川駅」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。 ※お振込後のご返金はできません。次回の受講費用に充当させていただきます。 ※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。 ※定員15名(先着順受付、定員になりた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RETOS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。

●お問い合わせ: 事務局まで、お電話又はEメールにてお問い合わせください。



## 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

切取り

不動産ビジネスカレッジ横浜本校第25、26、27期 賃貸科 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。

ご参加者名	(お役職)	(氏名) フリガナ	年齢・性別・入社歴・業界歴・宅建資格				
	e-mail: _____@_____		年齢	才	入社歴	年	宅建主任者資格
	受講希望日	【10月度】 <input type="checkbox"/> 10/4 <input type="checkbox"/> 10/5 <input type="checkbox"/> 10/6 <input type="checkbox"/> 全日程 【12月度】 <input type="checkbox"/> 12/6 <input type="checkbox"/> 12/7 <input type="checkbox"/> 12/8 <input type="checkbox"/> 全日程	男・女	業界歴	年	有・無	
ご参加者名	(お役職)	(氏名) フリガナ	年齢・性別・入社歴・業界歴・宅建資格				
	e-mail: _____@_____		年齢	才	入社歴	年	宅建主任者資格
	受講希望日	【10月度】 <input type="checkbox"/> 10/4 <input type="checkbox"/> 10/5 <input type="checkbox"/> 10/6 <input type="checkbox"/> 全日程 【12月度】 <input type="checkbox"/> 12/6 <input type="checkbox"/> 12/7 <input type="checkbox"/> 12/8 <input type="checkbox"/> 全日程	男・女	業界歴	年	有・無	
ご参加者名	(お役職)	(氏名) フリガナ	年齢・性別・入社歴・業界歴・宅建資格				
	e-mail: _____@_____		年齢	才	入社歴	年	宅建主任者資格
	受講希望日	【10月度】 <input type="checkbox"/> 10/4 <input type="checkbox"/> 10/5 <input type="checkbox"/> 10/6 <input type="checkbox"/> 全日程 【12月度】 <input type="checkbox"/> 12/6 <input type="checkbox"/> 12/7 <input type="checkbox"/> 12/8 <input type="checkbox"/> 全日程	男・女	業界歴	年	有・無	