

不動産営業実務研修

受講者63,822名!
不動産ビジネスカレッジ横浜本校第30期

「REBCA (リブカ) (Real Estate Business College Association)

一般社団法人不動産ビジネスカレッジ協会の「REBCA認定資格制度」が2012年4月からスタート致しました。「REBCA」の研修カリキュラムは、「顧客満足」を第一とする考え方です。お客様視点の現場に則した具体的な営業活動や手法が支持されており、学んだ事が即現場で活用できる内容です。REBCAの実務研修で「仕事力」を学びましょう!

● 売買仲介・物件受託販売業務「リブカ・セールスプランナー」資格養成講座

日程	単位	講座名	講座内容
8/9 (木)	1	不動産業界の構造と分類 ／不動産マーケットと売買仲介業	不動産業の分類と業務を認識し、宅地建物取引業者の報酬額、指定流通機構等について学びます。あわせて、不動産売買仲介業の「業務フローチャート」で実務の確認を行い、不動産の基本用語について学びます
	2	売買の理由： お客様の気持と心理/ 不動産マインドチェック	不動産業に携わる営業担当者として、取り扱っている「不動産」という商品はあるか、その商品を売却したり、購入したりする際のお客様の理由、心理、気持ち、希望はどのようなものであるか、そのような気持ちを抱いているお客様と接する営業担当者の心構えはどうあるべきか等について考え、高い顧客満足度を提供するために必要な営業マインドを学びます。
	3	目標設定と営業計画/ エリア設定と集客広告活動	会社全体の目標に対して、売買仲介業務を行う営業担当者として必要となる基本的な目標設定と営業計画作成の「考え方」、「立案方法」について学びます。あわせて、不動産市場の調査方法、営業エリアの設定方法、設定したエリアでの営業展開の基本について学びます。
8/10 (金)	4	広告規制の基本/ 販売図面とチラシの作成	「不動産公正取引協議会」の規約にそって売買業務における広告作成の基本ルールについて学びます。あわせて、集客目的にそった「物件販売図面」と「物件情報チラシ」の作成方法についてマニュアルとサンプルチラシで学びます。
	5	媒介契約と業務状況処理 報告書	宅地建物取引業法で定められている「媒介契約の種類」とその違い、種類別の特徴と「業務状況処理報告書」の作成等を学び、お客様からの質問に的確に答えられる力をつけます。
	6	地域戦略と営業活動の 基本計画	「クイック 50」、「ポスティング」、「オープンハウス」、「DM」等、エリア戦略を実施するために必要な具体的な集客活動と受託物件の販売活動について学びます。
8/16 (木)	7	売却見込客と出会うための 営業活動／地域戦略と人脈 への継続活動	売却見込客と出会うための地域戦略に基づく集客活動の基本と、出会った見込客や人脈へどのようにコンタクトを行い、ヒューマンリレーション(=人脈)を構築し、物件受託のチャンスを増加させるかを学びます。
	8	売却見込客からの反響対応	売却見込客(売主様)から寄せられた問合せの電話にどのように対応し、「面談」の約束を取れば良いのか、基本的な考え方とスキルについて学びます。
	9	売却見込客との初回面談/ 売主様宅への訪問	売主様を訪問する際に必要な事前知識と、訪問した際に売主様のニーズの確認やお伺いすること等、売却に関する現在の状況を確認します。自社や営業担当者自身を特徴づけ、受託後の販売活動の方法や、価格査定のために売主様から入手すべき資料はどのようなものがあるかについて学びます。あわせて売主様宅の商品化や案内時の準備や役割を学びます。
8/17 (金)	10	価格査定書の基本と受託プ レゼンテーション	価格査定書の基本的な考え方や、価格査定書を作成する際の留意点を学びます。また、作成した価格査定書をもとに、売主様へ分かりやすく説明し、物件を「受託」するためのプレゼンテーション方法を学びます。あわせて、売主様へ提出する販売計画書、業務状況処理報告書の内容と、販売条件の修正の為の営業活動と報告業務を学びます。
	11	価格査定の基本／価格査定 マニュアルについて	(財)不動産流通近代化センターの価格査定マニュアルの基本的な考え方を解説します。あわせて物件の価格査定を行うために必要となる調査項目等の基本を学びます。
	12	「価格査定書」の作成	売主様にご理解いただき、「適正価格」で受託するための基本的な考え方や、「価格査定書」のサンプルを参考に作成方法を具体的に学びます

※上記単位(1)(2)(3)(4)(5)(6)の講座に関しましては「リブカ・バイヤーズプランナーコース」と同じ内容となります。



REBCA 認定 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:0120-968-366

担当/清家・中村

info@orc-co.jp

不動産ビジネスカレッジ

<http://www.b-core.net/>

※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。

●賃貸仲介・物件受託管理業務「リブカ・プロパティプランナー」資格養成講座

日程	単位	講座名	講座内容
8/20 (月)	1	不動産業界の構造と分類/ 不動産マーケットと賃貸業	不動産業の分類と業務を認識し、宅地建物取引業者の報酬額、指定流通機構等について学びます。あわせて、不動産賃貸仲介業を「業務フローチャート」で実務の確認を行い、不動産の基本用語について学びます。
	2	賃貸借の理由：お客様の気持ちと心理/ 不動産マインドチェック	不動産業に携わる営業担当者として、取り扱っている「不動産」という商品はどのようなものであるか、その商品を貸したり、借りたりする際のお客様の理由、心理、気持ち、希望はどのようなものであるか、そのような気持ちを抱えているお客様と接する営業担当者の心構えはどうあるべきか等について考え、高い顧客満足度を提供するために必要な営業マインドを学びます。
	3	エリア設定と商品（オーナーはどこに）/ ファームングとは	賃貸物件の受託業務を行うにあたり必要となる地域の基本調査や「物件・オーナーリスト」の作成等、受託業務開始までに行わなければならない事柄について学びます。
8/21 (火)	4	コンタクト活動の計画と管理	賃貸物件の受託活動を成功させるために必要な、オーナーへの「コンタクト方法」や、信頼関係を構築するための「具体的な活動」内容について学びます。
	5	マーケティングツール（営業ハンドブック）の作成と受託プレゼンテーション	オーナーへの印象を強め、他社との差別化を図るために必要な「会社案内」や「業務内容紹介資料」、営業担当者の「自己紹介プロフィール」作成や、賃貸物件の「媒介契約」・「管理委託契約」の締結を目標とするプレゼンテーション方法について学びます。オーナーへの提案の機会が生まれた際には、これらの資料を活用し、説明をすることでオーナーの理解度は深くなります。
	6	管理業務の基礎知識/ 媒介契約と管理委託業務	オーナーとコンタクトをとっていく上で、必要な「管理業務の基本」と「媒介契約と管理委託契約」の業務知識について学びます。オーナーからの様々な質問に答えられるように事前に準備しておくことが必要です。
8/22 (水)	7	家賃管理と督促業務	家賃管理のフローチャートを基に、家賃督促の電話がけのポイント、催告書、督促状、内容証明の作成など、「基本的な督促業務」を学びます。また、これらの家賃集金や督促業務については、状況により効率化できる外部機関の利用について学びます。
	8	入・退去者要因と改善提案書の作成	賃貸経営の安定を図るには、空室の発生をおさえることが必要です。物件の入居率に影響する「入・退去者」の各種要因を把握し「稼働率」を高めることを求められます。それらに問題のある場合は問題解決策を明示した「選択型の提案書」を作成し、オーナーにご理解頂きます。
	9	賃貸物件の商品化	受託・管理物件の長期空室を避けるために、定期的に市場における物件の商品力を確認し、次に入居されるお客様を想定した「物件の商品化」と「営業活動」について学びます。

※上記単位(1)(2)の講座に関しましては「リブカ・リーシングプランナーコース」と同じ内容になります。

●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24年8月9日（木）～8月22日（水）		【場所】不動産ビジネスカレッジ横浜本校	
【時間】10:00～17:00		【受付】9:45～	
		横浜市中央区住吉町1-1 第3棟下7ビル702	
一般価格	31,500円/1日	ワンズRETOS レギュラーメンバー価格	25,200円/1日
協会研修生会員価格	22,050円/1日	ワンズRETOS ライトメンバー価格	28,350円/1日
協会研修生学生会員価格	15,750円/1日	ワンズRETOS スタートメンバー価格	29,925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します。※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。

●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。【締切日】開催日の1週間前

不動産ビジネスカレッジ横浜本校第30期 研修申込書		お申込FAX番号 / 045-664-5020	
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			
	e-mail @	年齢 男・女	才 男・女	入社歴 業界歴	年 年
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 男・女	才 男・女	入社歴 業界歴	年 年
受講希望日	(売買仲介セラーズプランナーコース) □8/9	□8/10	□8/16	□8/17	□全日程
受講希望日	(賃貸仲介プロパティプランナーコース) □8/20	□8/21	□8/22	□全日程	