

起業・独立をお考えの方対象「売買仲介」実践体得コースご案内



不動産エージェント・プロの育成

「レトス・アントレ・トライアル」ご案内

第1期特別研修生募集！ 実務者養成研修校「不動産ビジネスカレッジ横浜本校」

「不動産ナビプラザ横浜」が横浜市中区(運営会社:ワンズリアルティ株式会社・不動産ビジネスカレッジ横浜本校 代表取締役 中澤明子氏)にオープンしました。「不動産ナビプラザ」では、不動産業界で起業・独立開業をお考えの方を対象に、不動産エージェント「レトス・アントレ・トライアルコース」を開講します。まず、不動産実務が未経験の方でも3ヶ月で不動産仲介の実務を「研修」と「OJT」で学ぶことが出来る、「売買仲介バイヤーズ90」第一期8月度特別生6名様の募集を行います。下記の内容をご確認の上、是非、ご参加お申し込み並びにお問い合わせをお待ちしております。

不動産エージェント「レトス・アントレ・トライアルコース」売買仲介バイヤーズ90概要&トレーニングスケジュール

項目	内 容			
コース名	不動産エージェント「レトス・アントレ・トライアル 売買仲介バイヤーズ90」			
対象者	■不動産業界で「起業」「独立」をお考えの方。■売買仲介実務を「OJT」で学びたい方。 <input type="checkbox"/> 年齢:18歳以上 <input type="checkbox"/> 学歴:高卒以上 <input type="checkbox"/> 性別:問いません <input type="checkbox"/> 業歴:未経験者可			
募集人数	<input type="checkbox"/> レトス・アントレ・トライアル、第一期生6名限定(3ヶ月コース)			
(選択受講募集)	<input type="checkbox"/> トライアルステージ①受講生、下記 ※2参照 <input type="checkbox"/> オープンハウス受講生、下記 ※3参照 <input type="checkbox"/> バイヤーズプランナーコース受講生(8/19~22)・・・右記参照、受講費用に関しましては、定期的開催中の「リブカ・バイヤーズプランナーコース」と同料金(料金区分有)となります。詳細は別途お問い合わせ下さい。			
期間・条件	3ヶ月間(8月5日~10月末まで) ※原則、月15日~20日以上受講可能な方			
受講費用 (税別)	第一期生特別価格	優遇価格※1	(通常価格)	アントレトライアルステージ①受講(8月のみ) ※2
	380,000円	300,000円 (リブカ・バイヤーズ コース受講免除)	720,000円	①一般価格: 180,000円 ②RETOSメンバー価格:160,000円 ③資格者優遇価格: 120,000円 (リブカ・バイヤーズコースは免除)
※1 資格者優遇価格	下記に該当する方は、優遇価格で受講していただけます。 <input type="checkbox"/> 宅地建物取引主任者 <input type="checkbox"/> リブカ・バイヤーズプランナーコース修了者 <input type="checkbox"/> 不動産ビジネスカレッジ売買ファンデーションコース修了者			
不動産 エージェント レトス・アントレ・ トライアルコース 売買仲介 バイヤーズ90 (第一期生)	アントレトライアル ステージ①「学ぶ」=スクーリング&フィールドトレーニング。(15日間)			
	区分	実施日	研 修 内 容	
	1	8/5(月) ~6日(火) 2日間	オリエンテーション ■受講生個人のロードマップ作成(受講日数の確定・目的の明確化)	
	2	8/19(月) ~22日(木)4日間	売買仲介顧客販売業務 ■「リブカ・バイヤーズプランナーコース」※右記参照	
3	8/23(金) ~25日(日)3日間	「オープンハウス」実務研修 ■オープンハウス研修、準備・開催・フォロー(土・日は現場対応)		
上記、オープンハウス研修のみも受け付けます。※3 受講費用: ■RETOSメンバー価格 3万円(税別) ■一般価格 5万円(税別)				
アントレトライアル ステージ②		「慣れる」=ワンズリアルティで売買仲介実務O, J, T研修		
実施予定日数		研 修 内 容		
【日程】 8月5日 (月) S 10月31日 (木)	【9月度】 15日~20日間 (個人のロードマップ作成)	《ワンズリアルティ本支店にてO, J, T》研修 各項目の計画と実施及びロールプレイトレーニング ■月間計画表 ■週間行動計画 ■日報 ■「報連相」 ■顧客台帳の作成 ■顧客ランク分け ■追客活動 ■サンキューレター&メール ■初回面談/資金計画。購入計画 ■物件下見と物件抽出/案内シナリオの組立 ■セットアップ営業 (訪問マーケティング) ■案内とクロージング 他		
アントレトライアル ステージ③		「行う」=P, C, D, Aを行う。		
【10月度】15日~20日間 (個人のロードマップ作成)		■受講生自身(個人)で月間スケジュールを立て、営業活動を計画、実行する。		

※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。

売買仲介・顧客販売業務「リブカ・バイヤーズプランナーコース」カリキュラム

日程	単位	講座名	講座内容
8/19 (月)	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／不動産業務のコンプ ライアンス	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、不動産業務のコンプライアンスと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。
8/20 (火)	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集客活動と受託物件の販売活動について学びます。
8/21 (水)	7	反響応対 電話反響とEメール反響	お客様から寄せられた問合せの電話やEメールに、どのように応対し、「来店」や「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。
	8	購入見込み客との初回面談 ／ニーズのヒアリングと 信頼関係の構築	購入見込み客との初回面談をする際に必要な、お客様の「ニーズ」を聞き取るための「質問能力」、物件紹介の「提案能力」、「案内のアポイント」を取るために必要なヒアリング能力等を、テキストにて具体的な表現事例を交えながらトータルに学び、あわせて購入見込み客との初回面談から引渡し時まで必要となる「購入計画」について、意義・基本的な作成方法等について学びます。
	9	資金計画の基礎知識と住宅 ローンの利用法	購入見込み客の「初回面談の資金計画」、「物件確定時の資金計画」等、基本的な作成方法・諸費用概算の算出・使用書類等について学びます。あわせて、金融機関の住宅ローンの種類や具体的な返済計画、お客様への提案方法を学びます。
8/22 (木)	10	購入見込み客のランク分けと ランクアップの方法／ 案内物件収集と下見	購入見込み客のヒアリング内容や作成した資金計画と購入計画に基づき、お客様の現在の状況を客観的に判断し、「ABC 型分類法」と「信頼5段階活用表」でランク分けを行います。案内の成功率を高める為に、ランクごとの追客活動の内容を決定し、台帳やフォローコンタクト表で顧客管理を行います。あわせて、購入見込み客を案内に導く為、市場の中からお客様の希望にそった物件の収集方法と下見のポイント、案内を成功させる物件の選択等について学びます。
	11	案内の成功率を高めるセット アップ営業／ 特徴を利益に変えるプレゼン テーション法	購入見込み客に対して初回面談から案内までの間に、案内の成功率を高めるため、お客様宅への訪問と情報提供活動等を学びます。お客様からヒアリングした内容にそった案内物件を選定するために、お客様と一緒に優先順位の再確認を行い、物件を紹介する方法を学びます。あわせて、購入見込み客のプライオリティを確認し、案内物件の「特徴」とお客様の「利益」を結びつける考え方、話し方について学びます。
	12	物件への案内／ クロージング	購入見込み客を案内する際、物件案内のルート、物件を見せる演出方法等、数少ない案内で成功率を高めるためのプレゼンテーション方法について学びます。クロージングの信号を感じ、購入申込書を記入いただくための話し方、悩んだときの励まし方、異論への対応方法等について学びます。

(一社) 不動産ビジネスカレッジ協会認定
不動産実務者養成研修校

<お問い合わせは> TEL:0120-968-366



不動産ビジネスカレッジ横浜本校

担当/清家

seike@orc-co.jp

不動産ビジネスカレッジ <http://www.b-core.net/>

「不動産エージェン ト レス・トライアル」第1期 申込書		お申込FAX番号 / 045-222-3282	
貴社名		お申込 ご担当者	(お役職) (氏名)
ご住所	〒	e-mail:	@
		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。なお、誠に勝手ながら定員になり次第締め切りとさせていただきます。

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	入社歴 年 業界歴	宅建主任者資格 有・無
	受講希望日コース	<input type="checkbox"/> 全日程(8月5日~10月末)受講 <input type="checkbox"/> オープンハウス(8/23-25)受講		<input type="checkbox"/> 8月度ステージ①(15日間)のみ受講 <input type="checkbox"/> リブカ・バイヤーズプランナーコース受講(8/19-22)	
	優遇制度該当者	<input type="checkbox"/> 宅地建者取引主任者 <input type="checkbox"/> リブカ・バイヤーズプランナーコース修了者 <input type="checkbox"/> 不動産ビジネスカレッジ売買ファンデーションコース修了者			