

【当日のゲスト実践者】

当日は牛迫会長から学び、実際に結果を出している実践者がその理由を大公開します。



ワズリアルティ株式会社代表
中澤明子 社長
大手 FC チェーンのコンテストにて6000人の中から4年連続してトップセールスを達成。同時に全国からの講演依頼や出版を通じて、その営業スタイルの普及を行う。2010年ワズリアルティ株式会社を設立。2011年一般社団法人「不動産ビジネスカレッジ協会」理事長就任。



パシフィック不動産株式会社代表
米林正克 社長
2004年パシフィック不動産株式会社を設立。牛迫会長から学んだ不動産ビジネスモデルと営業スタイルを実践。その結果、安定的に成長を続け、現在はエリアナンバーワンの不動産会社として注目を集めている。

【牛迫会長の想い】

「日本の住環境をより良くする会社・人材を育てたい」というのが牛迫会長の想いです。その一心でこれまで不動産会社や不動産フランチャイズのコンサルティング、そして不動産営業マンの育成を続けてきました。しかしもっと広い意味で住宅業界のこれからを考えた時にあることに気が付きました。これからの時代は、建物を建てる建築・工務店の皆さん、その建物を維持し新しい価値を与えるリフォーム業者の皆さんが、不動産を含めた建物の提案をすることが、日本の住環境をより良くするためには必要だということです。ぜひあなたにも、日本の住環境をより良くし、成長し続ける仲間になってほしいのです。あなたのご参加をお待ちしております。

**限定
20社!**

不動産研修のカリスマ 37年間延べ64,948人[※]
を教育！100名以上のトップセールスを育成！
建設・リフォーム業のあなたへ

※2014年6月末現在

不動産業界実務経験ゼロでも、
営業一人当たり、200万円を毎月
安定的、継続的に売上げ続けている
ノウハウを初公開

工務店・リフォーム業者向け
社員一人からでも始められる

地域密着型 不動産ビジネス参入セミナー

主任講師 **牛迫 敬太**

不動産実務のプロ！

37年間延べ64,968人[※]を教育！100名以上のトップセールスを育成！
あの有名FC(フランチャイズ)も支援・教育している牛迫敬太が、
地域密着の工務店・リフォーム業者だからこそできる！
最短・低コスト・少人数で始めて、必ず成功する
方法を公開します ※2014年6月末現在

37年間の不動産会社経営と
15年に渡る現 ERA ジャパンを
はじめとする大手FCの
システム構築と営業マン育成の
経験・ノウハウを有する
不動産コンサルタントの
第一人者

社員一人からでも始められる

「地域密着型不動産ビジネス参入セミナー」

【講師】牛迫 敬太 (一般社団法人不動産ビジネスカレッジ協会 会長)

【会場】東京駅近隣会議室

※お申込みの方に受講証とともにお知らせいたします。

【日時】9月24日(水) 13:30～16:30

【定員】20社

【価格】無料

【お申込み方法】別紙FAXにてお申込みください

【お問い合わせ】

(株)ワズリアルコミュニケーションズ 担当：清家 TEL：06-6100-5841

【参加特典】

- ・年間1億円の売上
- ・物件受託成功率90%
- ・初回案内成約率80%
- ・紹介リピート営業90%

トップセールスの秘訣113コの
ポイントをまとめたテキスト
をプレゼントいたします。



参加者限定無料特典! テキストプレゼント!



- ・年間1億円の売上
- ・物件受託成功率90%
- ・初回案内成約率80%
- ・紹介リピート営業90%

トップセールスの秘訣113コのポ
イントをまとめたテキスト
をプレゼントいた
します。

PRESENT

ゲストの実践者の方に直接質問できます!



ワズリアルティ(株)代表
中澤社長



パシフィック不動産(株)代表
米林社長

好景気、団塊の世代の定年、消費増税などの影響もあり、2013年の首都圏の中古物件成約件数は過去最高を記録するなど、不動産事業は、今もっとも注目を集めているのです。そして新築やリフォーム業との相乗効果も期待できるのが不動産ビジネスです。

あなたも一度は不動産業への参入を考えたことがあるのではないのでしょうか。しかし多くの問題からなかなか実現していないのかもしれない。例えば…

これから不動産事業を始める社長の悩みとは…



- 相談できる相手がいない
- 何から始めたらよいか分からない
- FC(フランチャイズ)に加盟するのはお金もかかるし、本当にうまくいくか不安
- 仕組みもと実務も全くわからない
- 必要書類や帳票類が何もない

それらの悩みを独自に乗り越えて不動産業を始めたあなたは、きっと決断力がおありなんだと思います。しかしながら思った成果を上げられていないのかもしれない。例えば…

既に不動産事業を始めている社長の悩みとは…



- 売上げが安定しない
- 社員教育の仕方がわからない
- 集客が上手くいかない
- 仕入れや専任を取れない
- 土地や建物を決められない
- 新築やリフォーム事業の売上にもつなげたい

【セミナーで学べること】

1 これから5年間の建設・リフォーム業者にとっての不動産市況

消費増税後の建築・不動産業界で勝ち残るための戦略と、その背景を分かりやすく解説します。

2 FC(フランチャイズ)に加盟して上手くいく会社・失敗する会社

一度は考えるFCへの加盟。様々な加盟店を15年間見続けてきたからこそ分かる、上手くいく会社と失敗する会社のたった1つの大きな違いとは…。

3 1人からはじめて3人でエリアNo.1になる! 地域戦略3ステップ

初期投資を軽くして、簡単・効率よく1人からはじめて、1年後には営業マン3人で毎月600万円を安定して稼ぐための3つのステップを初公開します。

4 ホームページに頼らない! お客を引き寄せる集客手法

きれいなホームページを開設して、毎日物件情報を更新して、問合せ対応して…大変なのに安定しないホームページに頼らない、すぐ実践できる集客方法をお教します。

5 100人のトップセールスが実践! 最強のセールスステップ

最初の知識、経験は関係ありません。4年連続で6,000人の中のトップセールスになった営業マンもやっている営業の流れをこっそりお伝えします。

6 知ってる人には情報が回ってくる! 仕入・専任物件獲得法

FC加盟店のなかでも、仕入や専任物件を取れる会社と取れない会社から見えてきた本当に物件情報がまわってくる仕組みを大公開です。

7 時間もお金も建設・リフォーム社員が社員を育てる人財育成法

大きな悩みの一つの人財育成。37年間のべ60,000人以上を教育してきたノウハウをまとめた「社員が社員を育てる」人財育成法とその仕組みが分かります。

8 信頼・安心・紹介を獲得できる! 契約・重説業務のポイントと方法

実務の中でも不安が大きい契約・重説。でもここでお客様から信頼獲得できれば口コミが広がるチャンスなんです。自信を持って契約に臨むためのポイントが分かります。

9 簡単・効率良くマネジメントできる! 最高のツール・帳票類とは

不動産売買は多くの書類が必要になります。数多くのFCを指導してきたからこそ分かる本当に必要で使える帳票・営業ツールとはどのようなモノなのかを知ることができます。

人口も市場も縮小し年収も減少していく時代に、新しい事業を立ち上げて、売上を上げ続けるのは難しいと感じるかもしれませんが…

年間数百万円のコンサル料金で、FC(フランチャイズ)本部を指導しながら、直接60,000人以上を教育し、100人以上のトップセールスを育成した牛迫会長が、

あなたの悩みを全て解決します!



主任講師 **牛迫 敬太** 一般社団法人不動産ビジネスカレッジ協会 会長

1977年より不動産会社を経営。1999年より(株)住通(現ERAジャパン)取締役就任。FCの業務システム構築、営業マニュアル作成、インストラクター養成を行う。2002年不動産実務者養成研修校「不動産ビジネスカレッジ」を全国で開校、研修し多くのトップセールスを育成してきた。また全国500社800店舗のネットワークを独自に構築している。そして講演や執筆活動をしながら、現在も講師として直接営業マンを育成し続けている。