

不動産営業実務研修

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

受講者65,096名!
不動産ビジネスカレッジ北九州校

2014年9月、(一社)不動産ビジネスカレッジ協会(REBCA)認定校「不動産ビジネスカレッジ北九州校」が誕生いたしました。「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!お待ちしております。

●売買仲介付(顧客販売業務)実務者の資格 リブカ・バイヤーズプランナー養成講座

日程	講座名	講座内容
10/27 (月)	地域戦略の基本 販売図面の作成	地域戦略を実施する場合、実際に自社のマーケットが「どのように動いているか」の概略を把握することが重要です。一般的な不動産マーケットの仕組みや取引を行うための事前調査並びに地域の特性を確認し、自社商圏内の情報の収集と整理、営業活動について解説します。集客目的に沿った「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。
	反響対応/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。
	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。
	資金計画の基本	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。
10/28 (火)	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段階活用法」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、台帳やフォローシート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。
	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。
	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。
	アポイントの設定と フォロー営業	クロージングできなかったお客様との「ライン」を切らないために、案内当日にお客様とどのような約束を取っておくべきか、約束の取り方や約束が取れた場合、その後のフォロー営業の内容をどのように組み立てるべきか等について解説します。

●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) ※売買・賃貸部門共通

平成26年10月27日(月)～30日(木)		【場所】不動産ビジネスカレッジ北九州校	
【時間】10:00～17:00【受付】9:45～		会場:北九州市八幡東区内	
		【申込締切日】開催日の1週間前	
一般価格	32,400円/1日	ワズ RETOS レギュラーメンバー価格	25,920円/1日
協会研修生会員価格	22,680円/1日	ワズ RETOS ライトメンバー価格	29,160円/1日
協会研修生学生会員価格	16,200円/1日	ワズ RETOS スタートメンバー価格	30,780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。			
※開催最低人数は5名と致します。開催決定後、お申込者皆様に当日のご案内をEメールにて添付させていただきます。			

●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。

(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
不動産ビジネスカレッジ北九州校 担当/カレッジ本部事務局 清家 info@orc.co.jp
 不動産ビジネスカレッジ <http://www.b-core.net/>
<お問い合わせは> TEL:0120-968-366

●賃貸仲介付(入居斡旋業務)実務者の資格 リブカ・リーシングプランナー養成講座

日程	講座名	講座内容
10/29 (水)	目標設定と営業計画/ エリア設定と商品	会社全体の目標に対して、賃貸業務を行う営業担当者として必要となる基本的な個人の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、営業担当者の働いている不動産市場がどのような市場であるかを確認し、地域の特性を理解した上で商品である「賃貸物件」の受託・収集業務の方法や品揃えについて学びます。
	集客活動・広告と反響対応	賃貸物件を受託・収集した後、どのような集客業務を行うのか、広告の手法、展開、広告規制の基本について学びます。また、お客様から寄せられた電話やEメールにどのように対応し、来店や面談の約束をとるのか「反響対応のコミュニケーションスキル」を向上するためのポイントを学びます。
	来店客の対応 (フロント接客) 初回面談から案内誘導まで	入居希望のお客様とのコミュニケーションスキルを向上するため、お客様ニーズのヒアリング方法、紹介物件の提案方法等、「案内誘導率」を高めるための接客について学びます。
10/30 (木)	物件案内とクロージング/ 顧客管理と追客方法	案内を成功させるための物件下見・整理の方法、お客様に必要な物件の案内件数と見せる順序、案内時の説明の仕方等クロージングに導くためのスキル、「入居申込書」をいただく際のコミュニケーションスキルについて学びます。あわせて、案内当日に申込みをいただけないお客様と、どの位の頻度で、どのような追客方法を用いて連絡を取りながら「再来店」や「再案内」、クロージングに導いていくのかを学びます。
	入居申込と入居者審査	入居審査のチェックポイントと社内審査体制づくりの基本的なルールを「フローチャート」に沿って解説致します。あわせて、アウトソーシング(外部機関の活用)等について学びます。
	重要事項説明と契約行為	重要事項説明では意義や条文の解説、契約行為では契約前に必要な準備、当日の進行、契約書の条文等の基本を学びます。あわせて「原状回復のガイドライン」「賃貸住宅紛争防止条例」と「定期建物賃貸借」等の内容についても学びます。

●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。

----- 切 り 取 り -----

不動産ビジネスカレッジ北九州校第1期 実務研修 申込書		お申込FAX番号/ 06-6100-5843	
貴社名	(お役職) (氏名)	お申込ご担当者	(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。

「」 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 業界歴	入社歴 年	宅建主任者資格 有・無
	受講希望日	【売買仲介付】 <input type="checkbox"/> 10/27 <input type="checkbox"/> 10/28 <input type="checkbox"/> 全日程	【賃貸仲介付】 <input type="checkbox"/> 10/29 <input type="checkbox"/> 10/30 <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			
	e-mail: @	年齢 男・女	才 業界歴	入社歴 年	宅建主任者資格 有・無
	受講希望日	【売買仲介付】 <input type="checkbox"/> 10/27 <input type="checkbox"/> 10/28 <input type="checkbox"/> 全日程	【賃貸仲介付】 <input type="checkbox"/> 10/29 <input type="checkbox"/> 10/30 <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			
	e-mail: @	年齢 男・女	才 業界歴	入社歴 年	宅建主任者資格 有・無
	受講希望日	【売買仲介付】 <input type="checkbox"/> 10/27 <input type="checkbox"/> 10/28 <input type="checkbox"/> 全日程	【賃貸仲介付】 <input type="checkbox"/> 10/29 <input type="checkbox"/> 10/30 <input type="checkbox"/> 全日程		

※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にて行なっていただく場合はFAX番号の明記をお願い致します。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なご迷惑を掛けてしまいます。勝手ではございますがご協力をお願い致します。