



不動産ビジネスカレッジ大阪校
REBCA認定「2015年度新入・新卒社員」賃貸研修のご案内

**不動産業は奥深い仕事です。だからこそ最初が肝心！基本が肝心です！
現場に入る前に「マインド」「マナー」「実務基礎」を身に付けましょう。**

一般社団法人不動産ビジネスカレッジ協会(=REBCA)が2015年度新入・新卒研修を開催いたします。不動産業界を何も知らない状態からいきなり現場に入った方が成果を出すには大変な時間が必要となり、会社としても、本人の為に良いことではありません。REBCAでは「顧客満足」を第一とする考え方で、不動産業界で仕事を行う前に知っておくべき(学ぶべき)基本知識を分かりやすく解説し、学んで頂くことが出来ます。皆様のご参加お申込をお待ちしております。

●3月度「賃貸部門新入・新卒者用養成講座」賃貸基本コース

日程	講座名	講座内容
3月9日 (月)	不動産業界の構造と分類/ 不動産マーケットと賃貸業/ 不動産業に関わる人としての 心構え/仕事に取り組む前に /不動産業務におけるコンプライアンス	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、不動産賃貸仲介業を「業務フローチャート」で実務の確認を行い、日本の不動産業界の沿革、業界の変化と消費者動向の変化を認識します。また、この業界で成功する為に必要な「心構え」を確認し、実際に仕事に取り組む前に把握すべき営業組織人としての考え方、ルールなどについて学びます。ならびに不動産業のコンプライアンスと賃貸仲介業における不動産の基本用語について解説します。
	賃貸の理由: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」という商品が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月10日 (火)	不動産ビジネスパーソンとしての 基本ビジネスマナー	「電話応対の基本マナー」と「接客マナー」「名刺交換」と「言葉遣い」「上司・同僚とお付き合いのマナー」について学びます。項目により必要なロールプレイや確認テストも交えながら進めます。
	不動産市場の地域性と商品知識 を学ぶ	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、地域の特性と取扱い商品を学びます。

≪ 不動産ビジネスカレッジ賃貸コース 受講生の声 ≫

不動産は何かということから始まり、営業に必要な知識・心構えなど、これから私たちに必要・不可欠な内容で大変満足しております。電話対応・来店対応にしても「知識」が無ければ何も話せません。先ずは自分の足で情報を探して行きます。3日間受講して基本的な流れは身につきました。仕事をしている中で「言われたからやる」ということが多くありましたが、「何の為に」「なぜやる必要がある」ということが少しずつ分かってきました。/T受講生

電話対応のロープレでは、電話だけで他社との差別化を図るのが今後の改善点です。物件は全て同じですが、営業マンによってどう見えるかなど先輩から盗み自分の個性を出して対応して行きたいと感じた研修でした。/H受講生
研修を通して私は、不動産業とはどういうものか、どんなものなのかをちゃんと理解できました。これから今回の研修で学んだことを生かして「不動産のプロフェッショナル」になります！/H受講生

現在はまだ、不動産実務を行っていませんが、実際の業務で必ず出てくるであろう点を座学で学んでいる実感があります。頂いたファイル資料が詳細で、それでいて分かりやすく整理されているので頭に入ってきやすかったです。勉強している課程、順序も明解で思っていたより混乱せず、各項目ともに、整理しながら勉強できたと思います。今後研修が終わっても復習しやすい資料です。/K受講生

具体的な事例を交えての説明をして頂き、頭の中でバラバラであったイメージが形になっていきました。テキストも説明も、自分が未経験者であることを感じさせない内容で非常に参考になりました。/N受講生

お客様の気持ちと心理、貸す側借りる側の気持ちなど、今迄この研修を受けるまで深く考えたことがありませんでした。本日習った事・気づかされた事は「お客様の気持ちを考えて会話すると良い接客が生まれる」ことです。今迄何をやっていたのか情けない気分です。これまでの研修講師の誰よりも分かりやすく楽しく学べました。

ありがとうございました/S受講生

●4月度「賃貸部門新入・新卒者用養成講座」客付コース(入居料旋業務)

4月6日 (月)	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。
4月7日 (火)	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。
	入居申込と賃貸借契約前の準備	入居申込書記入事項の内容チェックポイントとお客様に説明すべき項目を解説します。また、賃貸借契約の締結に伴う準備物の確認を行います。

研修費用及び概要 ※お一人様価格(いずれも税込み価格)

日程:平成27年3月9日~10日、4月6日~7日 受付開始:9:45 研修時間:10:00~17:00(各日共)

開催場所:不動産ビジネスカレッジ大阪校(新大阪)

一般価格	32,400 円/1日	※1「協会研修生会員」とは(社)不動産ビジネスカレッジ協会会員のことです。 年会費:12,000 円、登録時費用:3,000 円(初回のみ)の別途費用がかかります。 協会の研修が会員価格で全て受講でき、協会認定資格が取得できます。
協会会員価格(※1)	22,680 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。 ※ご入金後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。 ※定員10名(先着順受付、定員になり次第締め切らせていただきます。)
ワンズ RETOS メンバー	27,000 円/1日	※最低実施人数5名 ■詳細他、ご質問等は下記事務局までお問い合わせください。

●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。

(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 大阪校

<お問い合わせは> TEL:0120-968-366
担当/清家 info@rebca.or.jp
不動産ビジネスカレッジ協会 http://rebca.or.jp/

不動産ビジネスカレッジ大阪校 賃貸新人研修申込書		お申込FAX番号/ 06-6100-5843	
貴社名	お申込 ご担当者	(お役職) e-mail:	(氏名) @
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。

1参加者名	(お役職) e-mail:	(氏名) フリガナ @	年齢	性別	入社歴	業界歴	宅建資格
	受講希望日	☐3/9 ☐3/10 ☐4/6 ☐4/7 ☐全日程(4日間)	男・女	才	年	年	有・無
2参加者名	(お役職) e-mail:	(氏名) フリガナ @	年齢	性別	入社歴	業界歴	宅建主任者資格
	受講希望日	☐3/9 ☐3/10 ☐4/6 ☐4/7 ☐全日程(4日間)	男・女	才	年	年	有・無

※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。