

売買仲介

「物件販売 客付業務」

「物件査定 受託業務」

牛迫敬太著

売買仲介における潜在顧客（見込客）の新規開拓からクローキング（受注）に至るまでを、それぞれの状況（売主・買主別）に応じて解説した営業マニュアル本。

本書は集客のための電話やチラシ、自社ホームページによる反響営業の応対手法をはじめ、見込客への効果的な物



件案内、各種資料の作成など、長年実務者向けのセミナー講師としての実績を持つ牛迫敬太氏（不動産ビジネスカレッジ協会会長）が執筆した本。B5判189ページ（販売用表紙写真）、163ページ（査定）。不動産ビジネスカレッジ協会刊、本体価格ともに3200円。