



一般社団法人 不動産ビジネスカレッジ協会 **認定資格講座**

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横浜本校

「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。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!

●売買仲介顧客販売業務「リブカ・バイヤーズプランナー」資格養成講座 横浜本校第39期

日程	単位	講座名	講座内容
3/16 (月)	1	不動産業界の構造と分類／不動産市場と売買仲介業／不動産業に携わる「心構え」と「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、不動産の基本用語について学びます。また、日本の不動産業界の変化と消費者動向の変化を認識し、この業界で成功するために必要な「心構え」を確認します。合わせて不動産業務における「コンプライアンス」について解説致します。
	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。
3/17 (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。
4/16 (木)	7	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。
	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、あわせて購入見込客との初回面談から引渡し時までに必要な「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。
4/17 (金)	10	購入見込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コンタクト表で顧客管理を行います。合わせて、購入見込客を案内に導く為、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

※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。

●賃貸仲介・入居斡旋業務「リブカ・リーシングプランナー」資格養成講座 横浜本校第39期

日程	単位	講座名	講座内容
3/15 (日)	1	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、不動産の基本用語について学びます。
	2	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」という商品は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	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。
3/21 (土)	4	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。
	5	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。
	6	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。
3/22 (日)	7	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。
	8 9	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。

【日程】平成27年3月15日(日)～4月17日(金)		【場所】不動産ビジネスカレッジ横浜本校	
【申込締切日】開催日の1週間前		横浜市中央区日本大通7番地 日本大通7ビル 8F	
一般価格	32,400 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申し上げます。	
協会研修生会員価格	22,680 円/1日	※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。	
協会研修生学生会員価格	16,200 円/1日	※一部講座を除き、単位受講も可能です。ご希望の際は、ご相談ください。	
ワンズ RETOS レギュラーメンバー価格	25,920 円/1日	※定員10名(先着順受付、定員になりしだい締め切らせていただきます。)	
ワンズ RETOS ライトメンバー価格	29,160 円/1日	※詳しくは、下記事務局までお問い合わせください。	
ワンズ RETOS スタートメンバー価格	30,780 円/1日	(社)不動産ビジネスカレッジ協会会員規定等、詳細は下記事務局までお問合せ下さい。	

●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
<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 e-mail :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横浜本校第39期 研修申込書		お申込FAX番号/ 045-222-3282		
貴社名		お申込 ご担当者	(お役職)	(氏名)
		e-mail: _____ @ _____		
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。

ご参加者名	(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 女	入社歴 業界歴	年 年	宅建主任者資格 有・無					
受講希望日	●「リブカ・バイヤーズプランナー」コース	□3/16	□3/17	□4/16	□4/17	□全日程					
	●「リブカ・リーシングプランナー」コース	□3/15	□3/21	□3/22							