

●10月度「賃貸部門新入・新卒者・転職者用養成講座」賃貸基本コース

日程	講座名	講座内容
10月7日 (火)	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、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。
	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え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。
	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、取扱商品を学びます。
	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。
10月8日 (水)	入居者募集広告と 反響対応（電話・E-mail）	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、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。
	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ないます。

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10月7日(火)～8日(水) 研修時間:10:30～17:30(10/7)、9:30～16:30(10/8)  
開催場所:不動産ビジネスカレッジ大阪校(新大阪) 大阪市淀川区西中島6-2-3-7F 【お申込締切日】開催日の1週間前迄

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。 ※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、定員になりしだい締め切らせていただきます。) ※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。
ワズ RETOS レギュラー会員	22,600 円/1日	
ワズ RETOS ライト会員	29,160 円/1日	
ワズ RETOS スタート会員	30,780 円/1日	

●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 大阪校**

担当/清家 [info@rebca.or.jp](mailto:info@rebca.or.jp)

一般社団法人不動産ビジネスカレッジ協会 <http://rebca.or.jp/>

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

※ 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 才 男・女	入社歴 年 業界歴 年	宅建主任者資格 有・無
	受講希望日	<input type="checkbox"/> 10/7	<input type="checkbox"/> 10/8	<input type="checkbox"/> 全日程(2日間)
「」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 才 男・女	入社歴 年 業界歴 年	宅建主任者資格 有・無
	受講希望日	<input type="checkbox"/> 10/7	<input type="checkbox"/> 10/8	<input type="checkbox"/> 全日程(2日間)
「」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 才 男・女	入社歴 年 業界歴 年	宅建主任者資格 有・無
	受講希望日	<input type="checkbox"/> 10/7	<input type="checkbox"/> 10/8	<input type="checkbox"/> 全日程(2日間)

※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。