

# 不動産営業実務研修

受講者65,421名!  
不動産ビジネスカレッジ横浜本校

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

明けておめでとうございます。2016年も一般社団法人不動産ビジネスカレッジ協会「REBCA」認定、不動産ビジネスカレッジ横浜本校研修を随時開催致します。また、ご希望に依り合わせる事も可能です。本年もどうぞよろしくお願い致します。「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！

## ●賃貸仲介(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	単位	講座名	講座内容
4月18日 (月)	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。
	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。
4月19日 (火)	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。
4月20日 (水)	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。

※FAX拒否のご連絡をFAXにて行なっていた場合は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。

## 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 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べて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

## ●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)

<b>平成28年4月18(月)～20日(水)</b>		<b>【場所】不動産ビジネスカレッジ横浜本校</b>
<b>【時間】10:00～17:00【受付】9:45～</b>		<b>横浜市中央区日本大通7番地 合人社日本大通</b>
		<b>【申込締切日】開催日の1週間前</b>
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。
RETOSレギュラーメンバー価格	22,680円/1日	※定員12名(先着順受付、定員になりたい締め切らせていただきます。)
RETOSライトメンバー価格	29,160円/1日	※最低実施人数5人 ※詳しくは、下記事務局までお問い合わせください。
RETOSスタートメンバー価格	30,780円/1日	<b>(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。</b>

●お申込: 下記「研修申込書」に必要な事項をご記入の上、FAXにてお申込ください。

●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。



(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 info@orc.co.jp  
不動産ビジネスカレッジ http://www.b-core.net/

----- 切 り 取 り -----

不動産ビジネスカレッジ横浜本校 賃貸料 申込書		お申込FAX番号 / 045-664-5020	
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 業 界 歴	年 年	宅建取 士資 格 有・無
	受講希望日	【4月度】 <input type="checkbox"/> 4/18 <input type="checkbox"/> 4/19 <input type="checkbox"/> 4/20 <input type="checkbox"/> 全日程				
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 業 界 歴	年 年	宅建取 士資 格 有・無
	受講希望日	【4月度】 <input type="checkbox"/> 4/18 <input type="checkbox"/> 4/19 <input type="checkbox"/> 4/20 <input type="checkbox"/> 全日程				
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 業 界 歴	年 年	宅建取 士資 格 有・無
	受講希望日	【4月度】 <input type="checkbox"/> 4/18 <input type="checkbox"/> 4/19 <input type="checkbox"/> 4/20 <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。