

不動産営業実務研修

「REBCA(リバカ)」(Real Estate Business College Association)

「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す。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!

※今回の研修実施につきましては、日程により開催地が異なりますのでご注意ください。

●売買仲介・顧客販売営業「リブカ・バイヤーズプランナー」資格養成講座

| 日程 | 単位 | 講座名 | 講座内容 |
|------------|----|--|---|
| 6/4 (火) | 1 | 不動産業界の構造と分類／不動産マーケットと売買仲介業 | 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。 |
| | 2 | 売買の理由：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。 |
| 6/5 (水) | 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ています。 |
| | 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な集客活動と受託物件の販売活動について学びます。 |
| 6/6 (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 | 購入見込み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、テキストで具体的な表現事例を交えながら一から学び、あわせて購入見込み客との初回面談から引渡し時までに必要となる「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 | 購入見込み客の「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・賃費用概算の算出・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、お客様への選択方法を学びます。 |
| 6/7 (金) | 10 | 購入見込み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 | 購入見込み客のヒアリング内容や作成した資金計画に購入計画に基づき、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段階活用法」でランク分けを行います。案内の成功率を高めるために、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。あわせて、購入見込み客を案内に導く為、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 | 購入見込み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、購入見込み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 | 購入見込み客を案内する際、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します。勝手ではございますがご協力をお願い致します。

●受講者の声(不動産ビジネスカレッジの宝物)

電話応対についてはすごく勉強になります。ロールプレイで営業担当者やお客様役をすることでとても分かりやすいです。繰り返し行ない習得して行きます。「プロスペクティング」という言葉を初めて聞きましたが、とても重要なと思いました。今現在の仕事でもどこに行っていても同じ商品が売っており異業態競争になっておりますが、お客様が買い物をしようと思った時、その会社・従業員を頭に浮かべていただけるかによって来店に影響します。不動産業でも大事なポイントだと思います。全ての出会った人たちがお客様になりうると意識して、「出会い」=「質問」=「提案」の考え方で行動して行きます。資金計画については今、お話をしているお客様がいるので参考になりました。少しづつですが、お話を進めて行っています。相手のお話を聞くことがとても重要な事だと思いました。数字の意識が必要な事も実感しました。地戦略をしながら自分の知人・友人に不動産について話して参ります。今できる事を精一杯やつていこうと思います。岡山県K・F氏／実際に会話などで学べたのでとてもよく分りました。アポイントの取り方などすぐに完全出来る内容でした。資金計画の立て方なども「こんなふうにすればいいのだ」と分りました。最初からこの通りには行かないかもしれません、1つ1つ確認しながら進めて行きたいと思います。6ヶ月後には「不動産のプロ」になれるよう頑張ります!。兵庫県I・Y氏／富山県D・P氏／復習・確認の受講でしたが、改めて重要性を理解できた部分もあった。不動産マインドチェック(お客様の気持ち・理由)のような実務に近い研修、知らないことを知るような研修が非常に楽しいです。貸貸に事はよく知っているが、売買のことは本日少し聞いただけでも全然違ったので早く、肝の部分が知りたくて「ワクワク」しています。東京都S・T氏／賃貸と比べると売買は準備が大事だと感じました。しっかりと準備をした上で賃貸で培ったスピード感やお客様とのコミュニケーションを生かして行けば充分に接客できると思いました。あとは知識の部分を補てんして行きたい。東京都T・I氏／実務の内容を細かく説明して頂き大変満足しています。実際の仕事ではどの様に行なうかを具体的な説明が聞けたので良かったです。昔聞いた内容も、説明を聞き再度思い出すことが出来ました。この内容の講義であればすぐに適応できる自信がつきました。大阪府Y・M氏//今回の研修は非常に勉強になりました。社内でも、「特徴」「ブリッジ」「利益」のトレーニングを新人にしたいと思います。賃貸以上に、お客様との整合性を理解しないといけないといました。賃貸と売買のお客様の対応の仕方の違いを教えて頂き良かったです。東京都K・M氏／本日はオープンハウスの実務方法を学びました。私が以前、大した知識もなく開催した時の事を思い出しながら本日受講していると反省すべき点が沢山ありました。1度であきらめず二度三度と行ない、会社の名前を売ること。対象物件以外にも見客を獲得すべき勉強になりました。またポスティングの大変さ、不動産業の基本知識を多く学べた事をすぐに実践して売上目標の達成に向けてやって行きたいです。神奈川県O・A氏／自分自身この会社に入社するまでは全く不動産という机に触れる機会のなく知識としてはほぼゼロの状態で参加させて頂きました。「そもそも不動産とは何なのか?」という最も基本的なことかつ重要なお話を丁寧に説明頂き、「難しそう」と大きげに身構えることなく勉強する事が出来ました。大阪市A・Y氏／一部抜粋

●研修費用及び申込・会場概要 (お一人様一日価格 いずれも税込み価格)

| 【時間】 | 10:00～17:00 | 【場所】 | 不動産ビジネスカレッジ横浜本校 |
|-----------------------|-------------|----------------------|-----------------|
| 【受付】 | 9:45～ | 【料金】 | 機械市中区日本大通7番地 |
| 一般価格 | 32,400円／1日 | ワンズ RETOS ライメンバー価格 | 29,160円／1日 |
| ワンズ RETOS レギュラーメンバー価格 | 22,680円／1日 | ワンズ RETOS スタートメンバー価格 | 30,780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上ます。※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。※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。※定員10名 ※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。

●お申込：下記「研修申込書」に必要事項をご記入の上、FAXにてお申ください。【申込締切日】開催日の1週間前

(一社) 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
担当／清家 E-mail info@ore-co.jp
REBCA <http://rebcia.or.jp/>

| 不動産ビジネスカレッジ横浜本校売買科申込書 | | お申込FAX番号／045-664-5020 | |
|-----------------------|---------------------------------|--|--------------------------|
| 貴社名 | お申込 ご担当者 （お役職） e-mail: | お申込 ご担当者 （お役職） （氏名） TEL FAX | () () () () |
| ご住所 | 〒 | | |

※お申し込みの際は、受講希望日の申込欄に印を記入ください。

| | | | | | | |
|-----------------------|-----------------|----------|--------------------|----------|---------|-----|
| 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 | | | |
| | 年齢 | 才 男・女 | 入社歴 | 年 業界歴 | 宅建取引士資格 | 有・無 |
| e-mail: | @ | | | | | |
| 受講希望日 | □6/4 | □6/5 | □6/6 | □6/7 | □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 | | | |
| | 年齢 | 才 男・女 | 入社歴 | 年 業界歴 | 宅建取引士資格 | 有・無 |
| e-mail: | @ | | | | | |
| 受講希望日 | □6/4 | □6/5 | □6/6 | □6/7 | □全日程 | |