



「リブカ・オープンハウス」特別コース

「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・再確認しませんか？

＜オープンハウス＞ しっかりとした基本を身に付ける事で「売上」「集客力」アップ

『オープンハウス』とは、地域住民への「物件紹介システム」のことです。

誰もが近隣で売りに出されている不動産に興味を持ちます。

地域の方に「声を掛け」「告知する事」で多くのお客様と出会えます。

お客様に合った「コミュニケーション」を行ない、お客様の希望(売却・購入)を叶えます。



●このような事を「考えている」「悩んでいる」皆様、きっと“ヒント”がある筈です！

- | | |
|---------------------|---------------------------|
| ・オープンハウスの基本から学びたい | ・オープンハウス実施方法の再確認をしたい |
| ・新規顧客を増やしたい | ・今のオープンハウスのやり方が間違っているのでは？ |
| ・新人の為、お客様の獲得方法を学びたい | ・なぜ、来場が少ない？ |
| | ・成果を出したい、等 |

●一般的に住宅購入は、お客様にとって一生に一度の大きな買い物です。

お客様がどのような「気持ち」「理由」「希望」をお持ちになって「オープンハウス」会場に来場され、どの様な目で「営業担当者」を見られているのか、大切な事に気づいていますか？

【不動産ビジネスカレッジ開催日程及びカリキュラム概要】※講座受講時間 3時間／1コース

開催日	講座名	講座内容
★2月25日(火) ①10時～13時 ②14時～17時	オープンハウス前に	オープンハウス前にプレスタートとして準備・行うことの確認をします。 ■クイック50 ■PS500 ■情報提供 ■オープンハウスとは ■チラシ作成 ■開催準備 ■会場設営 他、解説します。
	オープンハウス当日	オープンハウス当日の注意点を確認します。 ■時間帯 ■会場入口、会場周辺、室内、接客スペース ■担当者のマナー・接客(会話と約束)ルール ■後片付け
★3月 3日(火) ①10時～13時 ②14時～17時	オープンハウス終了後	オープンハウス終了後に行うことの確認をします。 ■アンケート分析と不フォローアップ ■購入見込客の営業管理 ■ランク分けとランクアップの方法

研修費用及び概要 ※教材費込のお一人様価格(いずれも税込み価格)

一般価格	19,800 円／1日	◆研修会場 大阪市淀川区西中島4丁目「不動産ビジネスカレッジ大阪校」 ・当日のご案内、会場地図等はお申込み、開催確定後別途ご案内致します。 ※ご不明点・ご質問等は下記事務局までお問い合わせください。
RETOS メンバー	13,860 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にてお申込下さい。

※募集人数 5名様限定／1回

(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校
不動産ビジネスカレッジ大阪校

<事務局> TEL:0120-968-366
ワズ・ホールディングス株式会社
大阪市淀川区西中島4丁目5-24

----- 切り取り -----

2、3月度売買仲介営業研修申込書		お申込FAX番号／06-6100-5843	
貴社名	お申込 ご担当者	(お役職)	(氏名)
		e-mail: _____@_____	
ご住所		TEL	() ()
		FAX	() ()
ご参加者 名	(お役職)	(氏名) フリガナ	業界歴
			開催日時(ご希望に☑をお願いします)
e-mail: _____@_____		年	<input type="checkbox"/> 2月25日(火) <input type="checkbox"/> ① <input type="checkbox"/> ② <input type="checkbox"/> 3月 3日(火) <input type="checkbox"/> ① <input type="checkbox"/> ②

※お申し込みの際に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致しません
※FAX 拒否のご連絡を頂く場合は FAX 番号の明示をお願い致します。誠に勝手ではございますが、ご協力をお願い致します。