

不動産営業実務研修 受講者66,268名!

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

不動産ビジネスカレッジ大阪校

「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!

●売買仲介・顧客販売業務「リブカ・ハ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
4/5 (月)	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、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。
4/6 (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」の作成等について、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	「フィック 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。
4/7 (水)	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」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、あわせて購入見込み客との初回面談から引渡し時まで必要となる「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・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。
4/8 (木)	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段階活用」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シート表で顧客管理を行います。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収集方法と下見ポイント、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。

不動産営業実務研修がオンラインで受講できるようになりました! ～1名からでも受講可能「REBCAオンライン講座」～

一般社団法人不動産ビジネスカレッジ協会では、新型コロナウイルスの影響で学ぶ機会が失われた方向けにこれまで対面式でしか行っていなかった「REBCA実務研修」をオンラインでも受講して頂けるようになりました。詳しくはREBCA事務局(0120-968-366)もしくはEメール(info@rebca.or.jp)にてお問い合わせください。

●受講者の声(不動産ビジネスカレッジ=REBCA=の宝物)

- 目標設定と営業計画で教わった内容を自社で作成し、効果的な営業活動を実施する習慣をつくりたいと思いました。
- 不動産マインドチェックでは、改めて振り返りの時間を取ることが出来、学んだ内容を意識して営業に臨みたいと思いました。その為にはやはり営業ツールの整備が急務であると再認識しました。
- 一番の印象は媒介契約書をきちんと読むという事でした。お客様に丁寧な印象を与えるだけでなく、業者側の責任・お約束をするツールとして使えるんだという発見がありました。
- お金をかけた反響1件1件をこれまでに面談につなげようという意識の欠如で、いかにもつたないことをしてきたかと再認識しました。今回に研修で色々な気づきを得られて、自分のウィークポイントを客観的に理解し、それを改善して行けば売上UP・安定した売り上げに繋がられる可能性を感じました。
- 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。昔訊いた内容も、説明をきいて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かえました。
- 賃貸と比べると売買では準備が大事だなと感じました。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十分に接客できると感じました。あとは知識の部分を補って行きたい。
- 資金計画については今、お話ししているお客様がいるので参考になりました。少しずつですが、お話を進めて行っています。相手のお話を聴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。地域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っつけようと思います。
- 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っています。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思いました。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。
- 実際に会話文章などで学べたのでとてもよく分かりました。アポイントのと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「こんなふうにする方がいいのだ」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が、1つ1つ確認しながら進めて行きたいと思っています。6ヶ月後には「不動産のツール」になれるよう頑張ります!
- 電話対応についてははさぐく勉強になります。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。とても重要に思いました。不動産業でもとても大事なポイントだと思っています。全ての出会った人たちがお客様になりうる意識で、「出会い」＝「質問」＝「提案」の考え方で行動して行きます。
- 自分自身の会社に入社するまでには全く不動産というものに触れる機会もなく知識として(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ら丁寧に説明頂き、「難しそう」と大きさに身構えることなく勉強する事が出来ました。

●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)

【日程】令和3年3月15日(月)～3月18日(木) 【場所】不動産ビジネスカレッジ大阪校		※開催会場は大阪市淀川区、確定後ご案内致します。
受付開始：9:45 研修時間：10:00～17:00		【申込締切日】開催日の1週間前
一般価格	33,000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。
ワンズRETOSメンバー価格	23,100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。

●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。【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 E-mail info@orc-co.jp
 REBCA http://rebca.or.jp/

不動産ビジネスカレッジ大阪校 3月度売買実務研修申込書		お申込FAX番号/06-6100-5843	
貴社名	お申込ご担当者	(お役職)	(氏名)
ご住所	〒	e-mail:	@
		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 才 入社歴 年 宅建取士資格 男・女 業界歴 年 有・無
受講希望日		□3/15 □3/16 □3/17 □3/18 □全日程		

※2名様以上のお申し込みはコピーしてご利用ください。