

2022年度「WEB(ZOOM)研修」募集中!

不動産ビジネスカレッジでは昨年度より「ZOOM」研修を開始・実施しております。

弊カレッジでは対面研修が一番効果的であると考え、講師の一方的なWEB研修ではなく、弊カレッジの思いを崩さず受講者の理解度をより深める為に双方向の「マンツーマン形式」にて行います。

受講者様と時間配分やスケジュールを確認のうえ実行させていただきます。また、これまで同様に対面(集合)研修も引き続き募集致します。是非ご検討のうえお問い合わせ・お申し込みをお待ちしております!

“Point” ※テキスト付

★ZOOM研修	※1単位(項目)ごとの受講が可能です。
★マンツーマン方式	※受講基本料金は10,000円(税別)/1単位2時間です。

研修項目並びに詳細につきましては、(一社)不動産ビジネスカレッジ協会=REBCA= HPにてご確認ください。

<http://rebca.or.jp/> または REBCA で検索してください。

●主な実務研修カリキュラム(一部抜粋)

種別	単位	時間	講座名	講座内容
売買 仲介	12	24 (4日間)	バイヤーズプランナーコース (売買仲介・顧客販売業務)	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/不動産マインドチェック/目標設定と営業計画/エリア設定と集客広告活動/広告規制の基本/販売図面とチラシの作成/媒介契約と業務状況処理報告書/地域戦略と営業活動の基本計画/反響対応/購入見込み客との初回面談/資金計画の基礎知識と住宅ローン/購入見込み客のランク分けとランクアップ/物件案内の収集と下見/案内の成功率を高めるセットアップ営業/物件への案内/クロージング
	12	24 (4日間)	セラーズプランナーコース (売買仲介・物件受託販売業務) ※1日目、2日目はバイヤーズプランナーと同内容	売却見込み客と出会うための営業活動/売却見込み客からの反響対応/売却見込み客との初回面談/売主様への訪問/価格査定の基本と受託プレゼンテーション/価格査定の基本/価格査定書の作成
	12	24 (4日間)	エスクロープランナーコース (物件調査・重要事項・契約行為)	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/不動産マインドチェック/不動産取引に関する「エスクロー」業務とは/物件調査/重要事項説明/契約行為
賃貸 仲介	9	18 (3日間)	リーシングプランナーコース (入居者斡旋業務)	不動産業界の構造と分類/不動産マーケットと賃貸業/不動産マインドチェック/目標設定と営業計画/エリア設定と商品/集客活動・広告と反響対応/来店客の対応/初回面談から案内誘導まで/物件案内とクロージング/顧客管理と追客方法/入居申込と入居者審査/重要事項説明と契約行為
	9	18 (3日間)	プロパティプランナーコース (物件受託管理業務) ※1日目はリーシングプランナーと同内容	エリア商品(オーナーはどこに)/ファーミングとは/コンタクト活動の計画と管理/マーケティングツールの作成と受託プレゼンテーション/管理業務の基礎知識/媒介契約と管理委託契約書/家賃管理と督促業務/入・退去要因と改善提案書の作成/賃貸物件の商品化

●下記アンケートにご記入の上、FAX・メールまたはお電話にてご連絡お待ちしております。



(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

<お問い合わせは> TEL:0120-968-366

担当/清家(セイケ)

E-mail info@rebca.or.jp

不動産ビジネスカレッジ ZOOM 研修に関するアンケート		お申込FAX番号/06-6100-5843	
貴社名	〒	ご担当者	(お役職) (氏名) e-mail: @
ご住所		TEL	()
		FAX	()
<input checked="" type="checkbox"/> をお願いします。		※ご要望等ございましたらお聞かせください。	
<input type="checkbox"/> 検討したい	<input type="checkbox"/> 詳しく聞きたい		
<input type="checkbox"/> 興味がある	<input type="checkbox"/> その他		

ご記入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。