

こんにちは。不動産営業実務研修を開講しております、(一社)不動産ビジネスカレッジ協会(REBCA)です。「新型コロナウイルス感染症」により長い長いトンネルの中で研修受講の形も対面からWEBへと変わってきておりますが、ここに来てしっかりと不動産実務を学ぼうとする個人・企業様も増えて来ているのも事実です。「REBCA」研修は各項目ごとにテキストを使用し対面研修だからその双方向の研修方式で、その場で質疑応答が出来る為、受講生からの感想文の満足度「満足・大変満足」が平均で98%を超えております。下記、REBCA研修のカリキュラムをご紹介します。不動産ビジネスカレッジを今回はじめてお耳にされた方、これ迄に既に受講して頂いた方、ご興味を持って頂いた方等、様々な皆様にご検討・ご参加いただけましたら幸いです。お問合せを心よりお待ちしております。REBCAの研修は「顧客満足」を第一とする考え方です。REBCAの研修で「仕事力」を学びましょう!

＜賃貸仲介実務研修・入居者斡旋 リブカ・リーシングプランナーコース＞

- 目標設定と営業計画/エリア設定と商品と集客広告活動
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。
- 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メールへの対応、来店や面談の約束をとる為のポイントを学びます。
- 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。
- 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。
- 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。アウトソーシング(外部機関の活用)等について学びます。
- 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。

＜売買仲介・物件調査・重要事項・契約業務 リブカ・エスクロープランナーコース＞

- 物件調査 ●重要事項説明 ●契約行為
価格査定や契約等の全弾である具体的な物件調査の方法から重要事項説明書の書き方や説明方法売買契約書の意義や条文の解説、契約当日の進行や事前準備等の売買仲介の実務を業務の流れに沿って学び、身に付けます。

＜売買仲介・顧客販売業務 リブカ・セラーズプランナーコース＞

- 売却見込客と出会う丹野営業活動:地域戦略と人脈への継続活動売却見込客と出会うための地域戦略の集客活動の基本について学びます。
- 売却見込客からの反響対応:売却見込客(売主様)からの問い合わせへの対応と「面談」へのスキルについて学びます。
- 売却見込客との初回面談:売主様宅への訪問売主様を訪問時に必要な事前知識と訪問時に売主様のニーズの確認やお伺いする事等、売却に関する現在の状況を確認します。
- 価格査定の基本と受託プレゼンテーション:価格査定書の基本的な考え方や価格査定書を作成する際の留意点を学びます。価格査定書を基に売主様へわかりやすく説明し物件受託プレゼンテーション方法を学びます。
- 価格査定書の基本/価格査定マニュアルについて::(公)不動産流通推進センターの価格査定マニュアルの子本的な考え方を解説します。
- 「価格査定書」の作成::売主様にご理解いただき、「適正価格」で受託するための基本的な考え方や作成方法を学びます。



＜賃貸仲介実務研修・物件受託管理リブカ・プロパティプランナーコース＞

- エリア設定と商品(オーナーはどこに)/ファームングとは
賃貸物件の受託業務を行うにあたり必要となる地域の基本調査や「物件・オーナーリスト」の作成等、受託業務開始までに行わなければならない事柄について学びます。
- コンタクト活動の計画と管理
賃貸物件の受託活動を成功させるために必要な、オーナーへの「コンタクト方法」や、信頼関係を構築するための「具体的な活動」内容について学びます。
- マーケティングツール(営業ハンドブック)の作成と受託プレゼンテーション
オーナーへの印象を強め、他社との差別化を図るために必要な「会社案内」や「業務内容紹介資料」、営業担当者の「自己紹介プロフィール」作成や、賃貸物件の「媒介契約」・「管理委託契約」の締結を目標とするプレゼンテーション方法について学びます。
- 管理業務の基礎知識/媒介契約と管理委託業務
オーナーとコンタクトをとっていく上で、必要な「管理業務の基本」と「媒介契約と管理委託契約」の業務知識について学びます。
- 家賃管理と督促業務
家賃管理のフローチャートを基に、家賃督促の電話がけのポイント、催告書、督促状、内容証明の作成など、「基本的な督促業務」を学びます。
- 入・退去者要因と改善提案書の作成
賃貸経営の安定を図るには空室の発生をおさえることが必要です。物件の入居率に影響する「入・退去者」の各種要因を把握し「稼働率」を高めることを求められます。それらに問題のある場合は問題解決策を明示した「選択型の提案書」を作成しオーナーにご理解頂きます。

- 賃貸物件の商品化
受託・管理物件の長期空室を避けるために、定期的に市場における物件の商品力を確認し、次に入居されるお客様を想定した「物件の商品化」と「営業活動」について学びます。

＜売買仲介・顧客販売業務 リブカ・バイヤーズプランナーコース＞

- 目標設定と営業計画/エリア設定と商品と集客広告活動
※左記、賃貸仲介と同様で売買業務編を学びます。
- 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」の規約に沿って売買業務における広告作成の基本ルールについて。合わせて「物件販売図面」と「物件情報チラシ」の作成方法について学びます。
- 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、種類別特徴と「業務状況処理報告書」の作成を学びお客様からの質問に的確に答えられる力を付けます。
- 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」等について学びます。
- 反響対応:電話・メール
お客様からの問い合わせの電話やEmailへの対応について学びます。
- 購入見込み客との初回面談ス/ニーズのヒアリングと信頼関係の構築
購入見込客との初回面談をする際に必要な、お客様の「ニーズ」を聞き取る為の「質問能力」物件紹介の「提案能力」「案内のアポイント」をとる為に必要なヒアリング能力等を学びます。
- 資金計画の基礎知識と住宅ローンの利用法
- 購入見込み客のランク分けとランクアップ方法/案内物件収集と下見
お客様の現在の状況を客観的に判断しランク分けを行い、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。
- 案内の計効率を高めるセットアップ営業/特徴を利益にかけるプレゼンテーション法
購入見込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為、お客様宅への情報提供活動等を学びます。

- 物件への案内/クロージング
購入見込客を案内する際、物件案内ルート、演出方法、プレゼンテーション方法を学びます。

その他、不動産営業実務研修に等、詳細につきましては弊協会HPをご確認頂くか、下記宛お気軽にお問い合わせください。

●お問合せ先

一般社団法人不動産ビジネスカレッジ協会(REBCA/リブカ)
本部事務局:大阪市淀川区西中島4丁目9番22号 6階
電話:0120-968-366 FAX:06-6100-5843
e-mail:info@rebc.or.jp URL:rebc.or.jp 担当:清家