

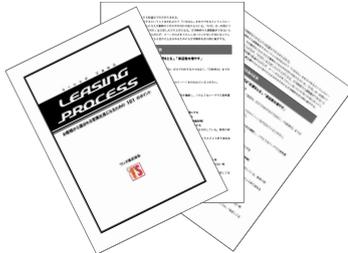
賃貸業務 マネジメント ツールセット

不動産ビジネスカレッジのクラストレニングで使用している賃貸マネジメントツールを、1冊のファイルにまとめた「賃貸業務マネジメントツールセット」を販売します。実務書類が管理職の業務を効率的にし、生産性の向上をバックアップします。

- データでの販売だから時間削減とクオリティアップ！
- 部下指導、業務確認、生産性の向上に活用できる帳票

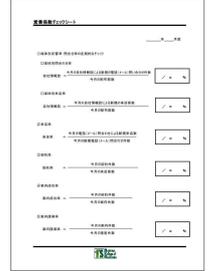
●リーシングプロセス:営業社員業務チェック

不動産賃貸営業業務(広告作成・反響対応・来店接客・案内・追客・受託)で生産性を高める101のポイントをまとめています。営業社員のセルフチェック・部下指導に活用いただけます。



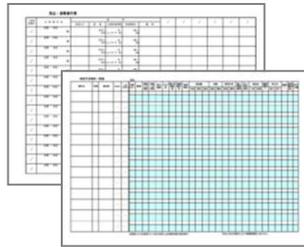
●営業係数チェックシート

店舗単位・営業社員ごとの営業スキルを把握する事は責任者として重要です。できるだけ細分化した営業係数をとることで、具体的な指導を行ったり、戦略を考えることができます。



●見込・追客進行表、契約予定物件一覧表

●反響・来店のあったお客様を、「いつ・どのように・誰が」追客するのかを決めておく事が重要です。
●申し込んだあとの手続きをきれなく対応することはお客様の立場で考えると当たり前のこととなります。進行状況を確認することが重要です。



●管理物件:入居促進ステップアップ要件一覧表

既存物件、新築物件の入居率を高めるためには最低限行わなければいけない行動があります。行動がきちんと行われているかどうか確認し、社員へ意識させる事が大切です。



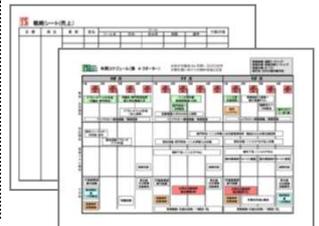
●行動計画・実績表(サンプル付)

営業社員が目標を達成するために「何」をするべきかを考えることがまず大切です。計画を立てた後は、セルフチェックできるようにすることで、計画をやりきる事ができます。



●年間スケジュール(サンプル付)、戦略シート

●蓄積の業務が多い賃貸業務は年間での動きを計画する事が重要です。計画を立てて見えるようにしておきましょう。
●年間計画に沿って、行うべき行動を明確化しておくことが大切です。



- マネジメントスキルチェック・店舗 & 社員チェックシート
- 人生設計シート

販売データ:マイクロソフト:エクセル・ワード対応(2000以降)

必要事項をご記入の上、FAXにてお申込ください。

FAX:06-6100-5843

申込区分(□にチェックを入れて下さい)		販売価格(税別)	全てのデータを印刷したファイルと、データの保存されているCDのセットになります。 ※送料着払いとさせていただきます。 データはエクセル・ワードで作成しておりますが、エクセル・ワードの操作サポートは行っておりません。
<input type="checkbox"/>	一般価格	20,000円	
<input type="checkbox"/>	One's retos スタート会員価格	19,000円	
<input type="checkbox"/>	One's retos ライト会員価格	18,000円	
<input type="checkbox"/>	One's retos レギュラー会員価格	14,000円	
貴社名		役職/担当者名	
ご送付先 〒 -			
TEL/FAX () / ()			
E-mail			

お問合せ先:One's retos本部 〒532-0011 大阪市淀川区西中島4-9-22-604 TEL:06-6302-6311

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。

■お振込先:北おおさか信用金庫 新大阪駅前支店 普通0000075 ワズ・ホールディングス株式会社
※ご入金を確認次第、商品の発送(送料着払い)をいたします。