

不動産営業実務研修

受講者66, 295名!
不動産ビジネスカレッジ大阪校

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

「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、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!
※ZOOM研修でも受け付け中です。お気軽にお問い合わせください!

●売買仲介・顧客販売業務「リブカ・バ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
2/14 (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。
2/15 (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、集客目的にそって「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」の作成等を学び、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	「クイック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。
2/16 (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までに必要となる「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。
2/17 (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。

●売買仲介「リブカ・オープンハウス」特別コース

『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
 - ・新規顧客を増やしたい
 - ・新人の為、お客様の獲得方法を学びたい
 - ・オープンハウス実施方法の再確認をしたい
 - ・今のオープンハウスのやり方が間違っているのでは?
 - ・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?

【オープンハウス特別コース・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18日(金) ①10時~13時 ②14時~17時 ※同日2回開催。 ご希望日を選択 頂けます。	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
	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。 ■アンケート分析とフォローアップ ■購入見込み客の営業管理 ■ランク分けとランクアップの方法

●「オープンハウス特別コース」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、会場地図等は申し込み、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	

●「リブカ・バイヤーズプランナー」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4年2月14日(月)~2月17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致します。 ※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。
ワンズ RETOS メンバー価格	23,100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

不動産ビジネスカレッジ 大阪校

<お問い合わせは> TEL:0120-968-366

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 2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
受講希望日	<リブカ・バイヤーズプランナーコース>	□2/14	□2/15	□2/16	□2/17	□全日程	
	<リブカ・オープンハウス特別コース>	□①2/18 10時~13時		□②2/18 14時~17時			

※2名様以上のお申し込みはコピーしてご利用ください。