

# 動産ビジネスカレッジ「売買仲イ

(一社)不動産ビジネスカレッジ協会=REBCA=認定、不動産ビジネスカレッジ各校のクラストレーニングで使用している 「売買仲介 物件査定 受託業務」「物件販売 客付業務」テキストです。 見やすく持ち運びが便利なB5サイズ製本です。是非ご活用ください。限定各10冊新春特別価格販売!

### 【物件販売・客付業務】編

#### □ 項目内容

- 1、反響応対 =電話=
- 2、反響応対 =E-Mail=
- 3、お客様(購入見込客)との初回面談 プロのヒアリングと信頼関係の構築
- 4、資金計画の基礎知識 購入見込客との初回面談に必要な資金計画
- 5、購入見込客のランク分けとランクアップ方法
- 6、客付営業に必要な物件の下見 案内の成功率を向上する為に
- 7、案内の成功率を高める「セットアップ営業」
- 8、物件への案内ルール 案内方法の「組立方」と案内物件の「選び方」
- 9、特徴を利益に変える FEATURE-BRIDGE-BENEFIT-TIE DOWN
- 10、クロージング
- 11、媒介契約 =売買業務編=

#### **★通常価格3.456円(税込)/1冊**

1冊 ⇒ 2,800円(税込)

2冊 ⇒ 5.000円(税込)

## 【物件杳定•受託業務】編

#### □ 項目内容

- 1、売買見込客と出合うための営業活動①
- 2、売買見込客と出合うための営業活動②
- 3、媒介契約
- 4、売却見込客からの反響応対
- 5、売却見込客との初回面談
- 6、価格査定書の基本と受託プレゼンテーション
- 7、物件「査定・受託」の為の現地調査
- 8、「価格査定書」の基本と価格査定マニュアル
- 9、価格査定報告書フォーマット

### Buyer's Planner Seller's Planner 売買仲介 売買仲介 物件査定 物件販売 受託業務 客付業務 🥻 Seller's Planner REBCR

**お申込書**:以下に必要事項をご記入の上、ファックスにてお申込下さい FAX:06-6100-5843

口お申込	「物件販売·客付業務」編	#	「物件査	定・受託業務」編		<del>m</del>
会社名			ご担当者	羡		
ご送付先			★販売	期間:令和4年1月	11日~令和4	l年2月10日
TEL			販売対象	東在庫が無くなり次第	「終了とさせてい	<b>いただきます。</b>
E-MAIL			入金確認後5営業日以内の発送となります。			
□ お支払い方法 ·お振込み( 月		日)	・お振込み予定の	 (  月	日)	

※「送料着払い」とさせていただきます。

※商品の発送は、ご入金の確認後となります。お申込書をファックス・メールにてお送り下さい。

お振込先:りそな銀行 新大阪駅前支店 普通0320134 ワンズ・ホールディングス株式会社 ☆お問合せ先☆不動産ビジネスカレッジ本部事務局 Phone:0120-968-366 担当:清家

〒532-0011 大阪府大阪市淀川区西中島4-9-22 E-MAIL:info@rebca-or.jp

お申し込み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。