

プロとしての心構えと購入客への営業活動

売買仲介営業 入門セミナー (客付編)

売買仲介業に従事して間もない営業社員の方を対象に、①媒介業務の基本的ルール、②登記簿等に関する基礎知識、③物件の検索依頼に基づく業務(客付)、について学べる講座です。

取引のプロとして身につけておかなければならない大切な事と、仲介業に従事する多くの営業社員が最初に取り組む“客付”業務のノウハウについて、実務の流れに沿いながら、取り組むべき様々な業務のポイントが分かりやすく学べる内容となっています。

日時：平成30年5月17日(木)
9:30~16:30 (6時間)
会場：中央大学駿河台記念館 6F 610号室
(東京都千代田区神田駿河台3-11-5)

講師：本鳥 有良氏 (プランサーサービス代表・CFP)
三井のリハウスをはじめ約10年にわたり売買を中心とした仲介業に携わる。平成14年独立系FP会社(有)プランサーサービスを設立。「消費者の立場に立った不動産取引の実現」を目的の1つとし、FP相談およびコンサルティングやネット上での無料FP相談、セミナー講師、書籍執筆や雑誌への連載執筆などの活動を続けている。

<講義内容>

第1章 不動産取引のプロとして

I. 媒介業務の基本的ルール

1. 専門家としての役割
2. 営業担当者としての心得
3. 顧客満足度向上への取り組み
4. お客様の事前期待と実績評価を知る
5. プロとして備えるべき7つの営業力
6. 目標の設定と達成までの行動
7. 媒介業務とは
8. 媒介業務に関する宅建業法上のルール
9. 不動産取引のパターン
10. 媒介報酬額の計算
11. 販売図面の読み取り方

II. 登記簿等に関する基礎知識

1. 不動産登記制度とは
2. 不動産登記の効力

3. 不動産登記簿とは
4. 不動産登記簿の種類
5. 不動産を特定するための表示
6. 不動産登記記録の読み方
7. 公図、地積測量図、建物図面等
8. 登記簿等の閲覧、各種証明書の交付請求

第2章 物件の検索依頼に基づく業務(客付)

I. 集客活動と受付

1. 広告作成時のルールと注意点
2. 広告による効率的な集客への工夫
3. 受付業務の目的と質問のポイント
4. 効率的なフォロー営業に必要なこと

II. お客様対応の基本

1. お客様対応マナーの基本(会話の仕方・電話対応・eメール対応)
2. eメールの返信率を高める工夫
3. 資金計画による予算確認

III. 物件紹介からクロージング

1. レインズを使った物件の検索
2. 選択を容易にする物件紹介の仕方
3. 現地案内に向けた準備
4. 現地案内の効果を高めるには
5. クロージングでのポイント

IV. 条件交渉から残金決済まで

1. 媒介契約の締結と宅建業者の義務
2. 条件交渉と契約書類の作成
3. 重要事項の説明と売買契約の締結
4. 契約締結後のサポート業務
5. 残金決済および引渡し業務
6. 残金決済および引渡しに向けた準備
7. 決済当日の業務の流れ

*都合により、講義内容などが一部変更になることがありますので、予めご了承ください。

受講料(税込)：①東京都不動産協同組合員特別価格：15,000円(一般受講料：20,000円)

②東京都宅建協会員特別価格：16,000円

<お申込み方法>

右記のフォームにご記入の上、この用紙ごとFAXしてください。

ご入金確認後、受講票を郵送いたします。(振込手数料は貴社にてご負担願います)尚、一旦納金されました受講料は、払い戻しいたしませんので予めご了承ください。

<受講料振込先>

口座名 (株)住宅新報
〇りそな銀行
虎ノ門支店 普通 0139560

申込講座	売買仲介営業入門セミナー(客付編) 5月17日		
貴社名			ご担当部署
ご住所	〒		
電話番号			FAX番号
ご参加者名			e-mail
請求書	要	・	不要
	後援団体		
〇をつけてください	組合員：12,000円	協会員 13,000円	一般：18,000円