

講座	内容
第一講座 13:00 ～13:40	不動産会社が媒介取得を強化して地域一番になる方法 ポイント① 仲介で伸び悩んでいる不動産会社の次の一手とは!? ポイント② 誰もが活用している一括査定サイトでも勝機あり、その攻略の仕方とは!? ポイント③ 未経験でも3カ月で媒介取得できる営業手法とは!?  小寺 伸幸 (コテラ ノブユキ) 株式会社 船井総合研究所 不動産グループ グループマネージャー シニア経営コンサルタント 住宅会社、不動産会社、リフォーム会社のコンサルティングを通じ生み出したノウハウは定評がある。これまで、年商規模1億円から800億円を超える規模のクライアントに対して、新規事業立上げ、マーケティング調査、営業、集客の仕組み化まで手がける。企業の永続と持続的成長を両立するための「経営計画書作成」・「ミッション・ビジョン構築」など、業種業態を超えた提案にも注力している。また、中古+リフォームビジネス研究 会の責任者でもある。
第二講座 13:50 ～14:40 ゲスト講師	仕入れ専任1名設けただけで年間100件以上媒介取得できたその秘訣とは!? ポイント① 不動産営業未経験でも年間100件媒介取得できた営業の秘訣とは!? ポイント② 一括査定サイトから月20件以上訪問査定できたトーク術とは!? ポイント③ たった1年で自社商圏の不動産取り扱いシェア30%以上達成できた戦略とは!? ポイント④ 中古物件専用のリフォームパック商品づくりをすることで収益性が2倍になった秘訣 ポイント⑤ 媒介取得を始めて3カ月で毎月10件の媒介取得ができるようになった育成方法とは!?  愛敬 薫 氏(アイキョウ カオル) 株式会社 サンアイク不動産 代表取締役 千葉県茂原市にて創業、車販売を主な事業としている。この先10年で千葉県の中古車業界でトップをめざすべく、さらなる展開を計画している。また、以前より関心のあった不動産事業を2017年5月にスタートし、立ち上げたたった1年で自社商圏内不動産取り扱いシェア30%を達成した。媒介取得数も100件を超え、異業種参入ながら急成長中の会社である。
第三講座 14:50 ～15:50	媒介取得を強化して、1拠点100件以上の受託を実現する成功事例を徹底解説 ポイント① 不動産未経験でも3カ月で月媒介取得10件できた媒介取得手法とは!? ポイント② 多くの会社が結果を出せない一括査定サイトで媒介取得する仕組みとは!? ポイント③ 未経験者でも月間20件の訪問査定を獲得する営業手法とは!?  塔本 和哉 (トノモト カズヤ) 株式会社 船井総合研究所 不動産グループ 中古リノベーションチーム マーケティングコンサルタント 入社より一貫して住宅・不動産業界に従事。現場に基づいたロジカルな思考・提案により早い段階で高い評価を受ける。特に住宅・不動産業界のWEBを活用した集客戦略は、購入者の目線を徹底追及し、類まれなる即時業績アップのノウハウを築き上げている。クライアントからの評価も高く、現在急成長中の有望コンサルタント
第四講座 16:00 ～16:30	今後、新築仲介だけでは伸び悩む!今すぐ媒介取得に力を入れるべき ポイント① 媒介取得を強化する仕組みとは!? ポイント② 毎年100件以上専任媒介数を増やしていく戦略・戦術とは!? ポイント③ これから勝ち抜く不動産会社の成長戦略とは!?  小寺 伸幸 (コテラ ノブユキ) 株式会社 船井総合研究所 不動産グループ グループマネージャー シニア経営コンサルタント

WEBからもお申し込みいただけます!



OPEN!

右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<http://www.funaisoken.co.jp/seminar/040231.html>



超高生産性 **不動産** ビジネス誕生!

経営者様向け企画

2019年

開催日時 **1月24日(木)**
東京会場 13:00~16:30

不動産の媒介取得 1年間で180件 営業1人当生産性3,000万円を実現

一括査定サイト攻略手法大公開!
反響から訪問査定率35%達成の秘訣

媒介取得マニュアル活用で
媒介取得60%以上達成する訪問査定の秘訣

営業の生産性を200%達成できた営業業務
効率化と営業資料のマニュアルを公開

中古物件+リフォームの取り組みで
収益性アップさせる秘訣



こんな
媒介取得が
簡単に
出来た

株式会社 サンアイク不動産
代表取締役

愛敬 薫 氏

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル 担当: 指田

媒介取得強化セミナー

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

お問い合わせNo.S040231

FAX.0120-964-111 24時間対応

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ **040231**



特別ゲスト講師

媒介強化を

1年180件増やす!

多くの不動産会社が成果を出せていない
媒介取得のノウハウを完全公開

1拠点 媒介取得 180件 営業生産性 年間 3,000万円



株式会社サンアイク不動産のご紹介

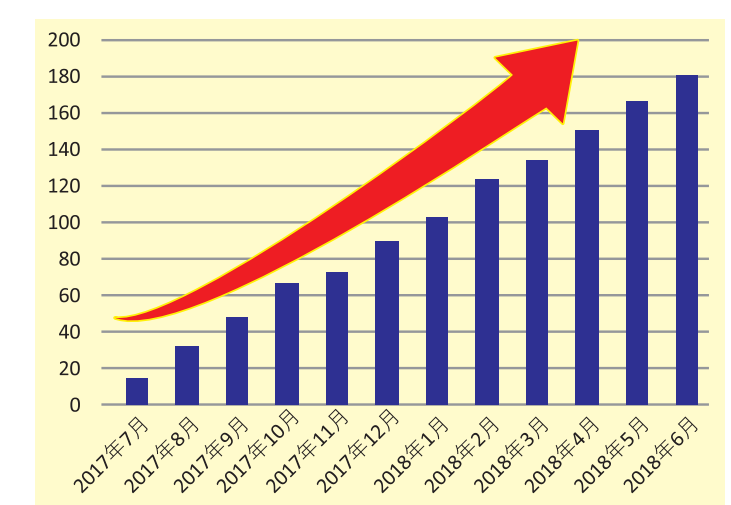
千葉県茂原市にて創業、車販売を主な事業としている。この先10年で千葉県の中古車業界でトップをめざすべく、さらなる展開を計画している。また、以前より関心のあった不動産事業を2017年5月にスタートし、立ち上げた1年で自社商圏内不動産取り扱いシェア30%を達成した。媒介取得数も180件を超え、異業種参入ながら急成長中の会社である。



- Before
- ① 一括査定からの反響から査定面談できない
 - ② 専任で媒介取得できない
 - ③ 媒介取得数を全然増やせない

- After
- ① 一括査定からの反響から月間20件以上査定面談できた!
 - ② 全体の80%以上は専任で媒介取得できた!
 - ③ 毎月10件以上媒介を取得できるようになり、ポータル買い反響数が5倍になった。

1年間の媒介取得実績



自社の戦略・成長に応じたモデル

- #### 媒介取得の4つポイント
- ① 一括査定サイト客を攻略して40%以上訪問査定する営業トーク術
 - ② 査定反響のスピード対応の仕組化
 - ③ 訪問査定から専任媒介取得60%達成する媒介獲得手法
 - ④ 1/2000で売却反響を獲得するポスティングチラシの作り方

今回のセミナーで公開する 最新ノウハウとポイント

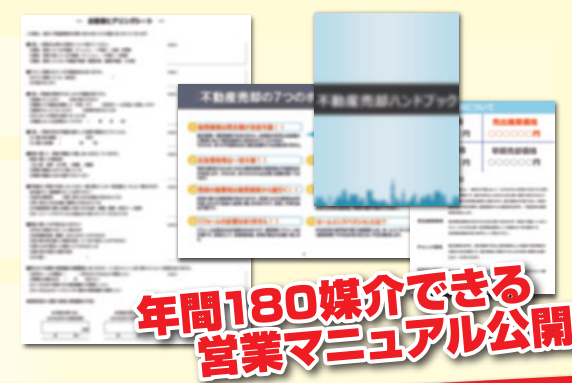
月間30件以上の買い反響を獲得する集客術

- point1 販促費30万円で月間30件以上の反響を獲得する自社サイト活用手法公開
- point2 テレアポ専任で月6組新規面談させる引き上げトーク術公開
- point3 ポータル掲載内シェアアップで反響を独占する管理手法を公開



1名で年180件の媒介取得した媒介取得強化マニュアル

- point1 査定ポータルサイト反響から1分以内にアプローチできる仕組みを公開
- point2 査定面談からの媒介受託率60%の媒介受託営業の極意とは
- point3 年間180件媒介取得できた営業資料を一挙公開



500万円のリフォーム請負を獲得する営業術

- point1 リフォーム未経験でもリフォーム受注ができる体感型リフォームモデルルームはこう作る!
- point2 相見積りゼロ!リフォーム粗利35%の定額制リフォームパックを公開
- point3 リフォーム単価を上げるオプションとは?粗利35%の定額制リフォームパック仕様を特別大公開



日時・会場

東京会場

2019年1月24日(木)
株船井総合研究所 東京本社
〒100-0005
東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階
JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

受講料

一般企業

税抜 30,000円(税込32,400円)／一名様

会員企業

税抜 24,000円(税込25,920円)／一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。

FAXからのお申込み

入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。

お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785073 口座名義:カ)フナイツウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ

お振込先

お振込先

お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

TEL 0120-964-000

FAX 0120-964-111

お申込専用

お振込先

年末年始の休暇のため、12月28日正午から1月7日まで電話がつながらなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。1月8日以降にご連絡いただけますようお願いいたします。なお、FAXは24時間受け付けております。

※ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問合せNo. S040231	担当	指田 宛
-----------------	----	------

媒介取得強化セミナー

FAX : 0120-964-111

フリガナ		業 種	フリガナ	役 職	年 齢					
会社名			代表者名							
会社住所	〒		フリガナ ご連絡 担当者	役 職						
TEL	()		E-mail	@						
FAX	()		HP	http://						
ご参加者 氏名	1	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢			
	2				フリガナ	役 職	年 齢			
	3	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢			
	4				フリガナ	役 職	年 齢			
5	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢	6			

今、このお申し込み用紙を手にされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☑をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus

☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります) 法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

お申込はこちらから

検

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません** ☐