

講座	内容
第一講座 13:00 ~13:40	圧倒的・地域一番不動産会社の作り方 ポイント① 圧倒的・地域一番の不動産店舗づくりへ向けた実施事項とは? ポイント② 不動産業界の現状と媒介取得強化ができる会社できない会社の違いとは!? ポイント③ 媒介取得強化は「今」行け!大手・競合に負けずに媒介取得強化ができる理由とは!?  株式会社 船井総合研究所 不動産グループ チームリーダー チーフ経営コンサルタント 塔本 和哉 (トノモト カズヤ) 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、購入者の視線を徹底追及し、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
第二講座 13:50 ~14:40 ゲスト講師	不動産事業立ち上げ、媒介取得強化をして年間120件媒介取得ができた秘訣とは!? ポイント① フランチャイズに加盟しなくても大手・競合に負けない媒介取得の戦略とは!? ポイント② 経験者1名・未経験者2名でも年間120件の媒介取得ができた営業手法とは!? ポイント③ たった1年で商圏内自社物件の在庫シェア18%を達成できた秘訣とは!? ポイント④ 媒介取得強化を進めてたった1か月で月間8件以上の媒介取得ができるようになった仕組みとは!?  株式会社 後楽不動産 代表取締役 松本 裕児 氏 (マツモト ユウジ) 岡山県岡山市にて創業、岡山県下に賃貸店舗5店舗を置く賃貸仲介・管理業を主な事業とする会社様である。不動産分野でのさらなるシェアアップのために、2018年5月度より本格的に不動産売買部門の強化をスタート。新卒1年目、未経験中途社員を含む3名で部門立ち上げた1年で媒介取得数120件を突破。商圏内の在庫シェアをたった1年で18%獲得された現在急成長中の会社様である。
第三講座 14:50 ~15:50	1拠点100件以上の受託・圧倒的・地域一番を実現する成功事例を徹底解説 ポイント① 不動産未経験でもたった3か月で月間媒介取得数10件を獲得する媒介取得手法とは!? ポイント② 多くの不動産会社が結果を出せない一括査定サイトで媒介取得を行う仕組みとは!? ポイント③ 入社すぐ、新卒1年目の営業社員様でも年間30件以上の受託を実現する仕組みとは!?  株式会社 船井総合研究所 不動産グループ 田久保 浩介 (タクボ コウスケ) 京都大学理学部を卒業後船井総研に入社。入社後リフォーム業界のWEBマーケティングコンサルティングに特化。その後不動産事業の業績アップコンサルティングに従事し、「データに基づく短期業績アップ」を信念としている。若手コンサルタントながら、商圏人口6万人の地方商圏から都心部まで数多くのクライアントを持ち、日々業績最大化のサポートを行っている。
第四講座 16:00 ~16:30	今すぐ媒介取得強化に取り組むべき!不動産会社様が今後とるべき業績アップ手法とは!? ポイント① 媒介取得強化を確実に実現するための仕組みとは!? ポイント② 商圏内在庫シェア圧倒的No1を実現するための戦略・戦術とは!? ポイント③ これからは勝ち抜く不動産会社の成長戦略とは!?  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 小寺 伸幸 (コテラ ノブユキ) 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、新規事業立ち上げ、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。

媒介取得にお悩みの不動産会社様 **必見**

不動産の媒介取得

不動産事業新規参入たった1年で

1拠点 **120** 件突破

商圏シェアNo1の仕入れ件数

たった1年、未経験者中心で
商圏シェアNo1を獲得する受託強化の秘訣

一括査定サイトの攻略手法大公開!
反響からの訪問査定率35%達成の秘訣

競合に負けない査定手法!訪問査定後
媒介取得率60%以上を達成する秘訣

受託後販売率60%以上を
実現する受託・販売戦略の秘訣



WEBからもお申し込みいただけます!



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!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/044935.html>



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.S044935

FAX.0120-964-111 24時間対応



媒介件数を

1年で120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

特別ゲスト講師

株式会社 後楽不動産

不動産事業を立ち上げて1年で 媒介取得120件達成



株式会社 後楽不動産様のご紹介

岡山県岡山市にて創業、岡山県下に賃貸店舗5店舗を置く賃貸仲介・管理業を主な事業とする会社様である。不動産分野でのさらなるシェアアップのために、2018年5月度より本格的に不動産売買部門の強化をスタート。新卒1年目、未経験中途社員を含む3名で部門立ち上げた1年で媒介取得数120件を突破。商圏内の在庫シェアをたった1年で18%獲得された現在急成長中の会社様である。



株式会社 後楽不動産 代表取締役 松本 裕児氏

Before

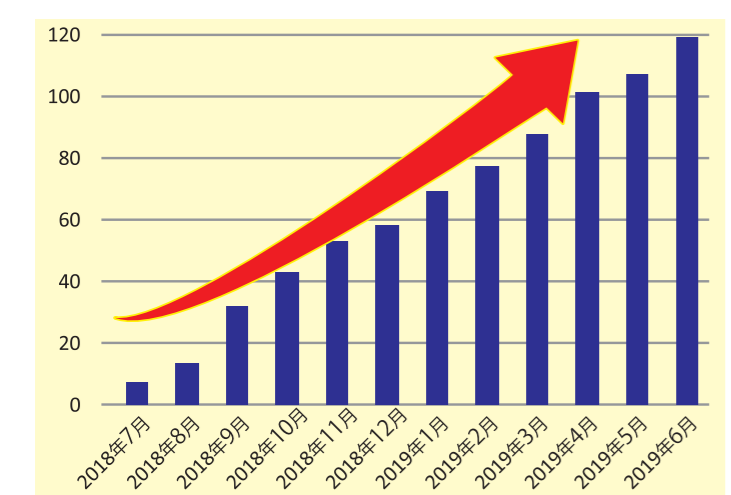
- ① 一括査定からの反響から査定面談できない
- ② 訪問査定から受託ができない
- ③ 媒介取得数を全然増やせない

導入

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 競合に負けずに訪問査定から60%以上媒介取得できた!
- 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

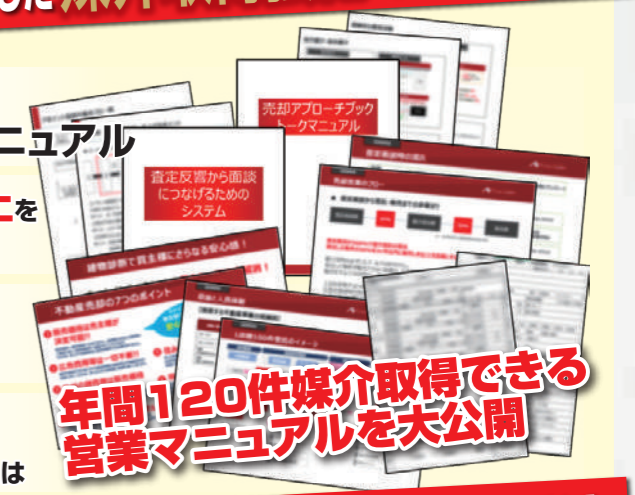
媒介取得の4つポイント

- ① 一括査定サイトを攻略して、反響後30%以上訪問査定をする営業トーク術
- ② 競合に負けずに訪問査定から60%以上媒介取得をする営業ツール・営業手法
- ③ 査定反響・査定書作成の圧倒的スピード化を実現する社内の仕組み
- ④ 1/1000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

たった3名で120件の媒介取得をした 媒介取得強化マニュアル

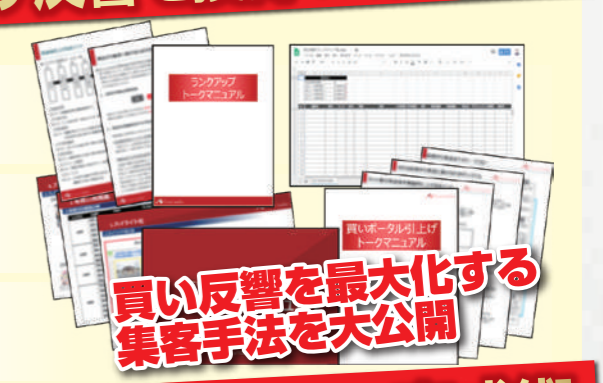
- point1 未経験者・新卒でも一括査定反響から25%面談につなげられるトークマニュアル
- point2 査定面談からの媒介取得率60%以上を達成するトーク内容とは
- point3 競合に負けずに自社で受託出来る査定資料とは
- point4 昨年度等の過去反響から年間20件以上受託をする追客手法とは



年間120件媒介取得できる営業マニュアルを大公開

反響10件→反響40件以上客付け反響を獲得した集客手法

- point1 受託物件を60%以上販売する物件のランクアップ手法とは
- point2 受託物件のランクを管理する管理帳票・営業会議とは
- point3 ポータルサイトで他社と差別化し反響数を最大化する手法とは



買い反響を最大化する集客手法を大公開

未経験・新卒社員でも媒介取得・契約取得ができる育成術

- point1 各営業フローごとの営業マニュアル・トークマニュアルとは
- point2 営業社員様の営業力を分析する帳票管理とは
- point3 目標を達成するための営業会議の頻度・実施事項とは



未経験の入社1年目の新卒社員を即戦力化! 1名で約50件の媒介取得に成功!

日時・会場

東京会場
2019年10月4日(金)
 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

開催時間 開始 **13:00** ▶ **16:30** (受付12:30より) 終了

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。
 また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般企業 税抜 30,000円(税込**33,000円**) / 一名様 **会員企業** 税抜 24,000円(税込**26,400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。受講票はWEB上でご確認ください。
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。
 お振込いただいたにも関わらず、お手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785209 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウウシヨ セミナーグチ
 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

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
TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) **FAX 0120-964-111** (24時間対応)
 ●申込みに関するお問合せ:指田 ●内容に関するお問合せ:小寺

※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. **S044935** 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	役職			
		ご連絡担当者				
TEL	()	E-mail	@			
FAX	()	HP	http://			
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、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人だと思えます。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覧ください。
 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たダイレクトメール発送代行会社に発送データとして提供させていただきます。
 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、お申込みのご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続き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、船井総研グループ「トレーニングズ」顧客データ管理チーム(TEL:06-6204-4666)までご連絡ください。
 【個人情報に関するお問い合わせ】
 株式会社船井総合研究所 総務部法務課(TEL:03-6212-2924)

ダイレクトメールの発送を希望しません
 ※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。



お申込はこちらから