

初公開 サブリースオーナーへの営業で管理拡大し業績を伸ばす!

サブリースオーナーを救済する
地域密着不動産会社の奮闘レポート

開催日時
東京会場
2019年
10/1 火
13:00~16:30

1日でサブリース管理受託で業績を伸ばす**全て**がわかる!

講座内容&スケジュール 東京 2019年**10月1日(火)** 13:00~16:30 [受付12:30~] (株)船井総合研究所 五反田オフィス

講座	セミナー内容
第1講座	<p>フレンドホーム様が一気に成長したサブリースオーナー攻略営業手法のポイントと業界時流</p> <p>セミナー内容抜粋① サブリースオーナー攻略の現在の時流と今後の成長ポイント セミナー内容抜粋② サブリースオーナー攻略におけるターゲットと仕組み セミナー内容抜粋③ 業績を一気に上げるための特効薬とは!?</p> <p> 株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸管理グループ 資産管理チーム マーケティングコンサルタント 林 建人</p> <p>船井総合研究所に入社直後から、一貫して賃貸管理ビジネスにおいて、賃貸管理業のコンサルに従事している。不動産業(賃貸・売買・管理業務)の業績アップ・活性化を手がけている。空室対策や、管理業務の効率化を切り口に、現場の活性化、及び業績アップを手がける。また最近では、賃貸管理会社にて、新規オーナー様向けプロパティマネジメントセミナーを開催し、管理戸数拡大の支援も行っている。</p>
ゲスト講師 第2講座	<p>たった1ヶ月で管理戸数を50戸増やすサブリースオーナー攻略営業手法</p> <p>セミナー内容抜粋① サブリースオーナーを攻略する最新の管理受託営業手法 セミナー内容抜粋② 空室率の高いエリアでもできる!高入居率賃貸管理を実現する事業戦略 セミナー内容抜粋③ オーナー訪問から営業案件を獲得するための営業トーク術</p> <p> 株式会社 フレンドホーム 代表取締役 鎌田 康臣氏</p> <p>埼玉県杉戸町出身。イタリア、アメリカへの語学留学を経て、大手日系・外資系の国際通信会社に合計7年間勤務し、その後フレンドホームへ入社。売買仲介営業を経て、現在は管理物件のオーナー様のご相談窓口や賃貸部の企画開発を担当。「アパート建築は相続税の節税対策にはならない!」を信念として活動し、相続やアパート経営の取次ぎについてのオーナーコンサルティングに従事している。</p>
第3講座	<p>サブリースオーナー攻略のための商品・集客・営業のポイント</p> <p>セミナー内容抜粋① 集客成功のカギはココにある!オーナー集客数を飛躍的に伸ばす仕組み作り セミナー内容抜粋② 立ち上げ初年度から継続して業績を上げるための集客・営業スキーム セミナー内容抜粋③ 初回接客から違いを生む、サブリースオーナーへの営業手法とキャッシュフロー提案の仕組み</p> <p> 株式会社 船井総合研究所 賃貸管理グループ 資産管理チーム 三上 圭治郎</p> <p>船井総研入社後、一貫して賃貸管理業界のコンサルティングに従事。オーナーの資産管理を切り口に、賃貸管理会社のコンサルティングを行う。お手伝いした企業の業績アップだけでなく、その先にいる顧客(地域のオーナー様)にまで目線向け、業界全体の活性化に取り組んでいる。</p>
第4講座	<p>皆様の会社がサブリースオーナー営業を開始してエリア一番になるための実践事項</p> <p>セミナー内容抜粋① サブリースオーナー攻略での業績アップ手法のまとめ セミナー内容抜粋② 立ち上げ初年度から業績を上げるための体制確立手法 セミナー内容抜粋③ 明日から実践していただきたいこと</p> <p> 株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸管理グループ グループマネージャー シニア経営コンサルタント 一之瀬 圭太</p> <p>主に賃貸仲介、管理会社の生産性向上を目的とした戦略立案を手がける。「長所進展による社員の有効活用」、「アウトソーシングによる事業の効率化・活性化」の内部環境の改善、「総合調査・最新成功事例の活用」による外部環境への対応など、内外ともにバランスの取れた、「勝ち残る企業経営」を推進。更なる生産性向上のため、賃貸仲介、管理会社の新規事業の柱づくりを手がける。</p>

1,000戸未満の**賃貸管理会社**でも**即効果!**

サブリース切り替え受託セミナー

月**50**件の**管理増!**

- 私の会社が成功したサクセスストーリー!
- ▶ サブリースオーナーへの**管理受託営業手法**大公開
 - ▶ オーナー資産に踏み込む**CF診断**の実施
 - ▶ 空室率の高いエリアで**高入居率**を実現する商品力
 - ▶ オーナー営業の**キラートーク**を徹底実践



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ページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
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/046655>



主催  明日のグレートカンパニーを創る **Funai Soken** TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30 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 お申し込みに関するお問い合わせ:指田 内容に関するお問い合わせ:西澤

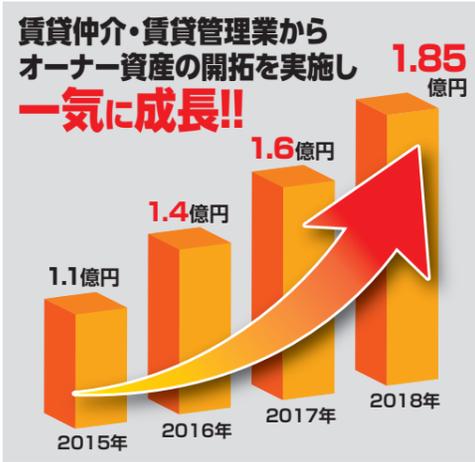
資産管理セミナー2019 ~秋~ お問い合わせNo.S046655

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。)→ **046655**

今まで不可能だと思われていたサブリースオーナーからの受託での管理拡大に成功!

特別ゲスト講演 株式会社 フレンドホーム 埼玉県 幸手市



サブリースオーナーから管理受託案件を上げ続ける方法

- ◆サブリースオーナー限定のターゲットリスト作成手法
- ◆目的はオーナー収益の最大化! キャッシュフロー診断の実施!
- ◆サブリースオーナーを口説き落とす営業手法とは!?
- ◆管理を任されるには管理物件が高入居率必須!
- ◆オーナー訪問から案件を獲得するための^秘トーク術!
- ◆最新のCRM戦略で営業を仕組化できたシステムとは!?



<p>賃貸仲介 2,000万円</p> <p>↓</p> <p>2,800万円</p>	<p>賃貸管理 850戸</p> <p>↓</p> <p>1,050戸</p>	<p>売買仲介 6,100万円</p> <p>↓</p> <p>8,000万円</p>
---	---	---

建設会社として昭和 63 年に創業。創業後すぐに大手FC店に加盟し、建売、注文住宅をメイン事業として成長。2000 年代初頭に賃貸管理業に本格的に参入し、民間借家 3,000 戸の商圏で、2018 年に管理戸数 1,000 戸達成。近年では、オーナーへの資産管理提案を軸に、事業継承や相続案件に取り組み、名実共に地域 No.1 の賃貸管理会社として成長を続けている。

このような経営者様はご参加下さい!

ここ数年管理戸数が伸び悩んでいる...
または減ってきている会社様

既存の賃貸仲介・賃貸管理・売買仲介に
限界を感じている会社様

賃貸仲介・管理から
収益物件の売買・仲介を強化している会社様

地域の地主もそうだが、
次世代オーナーとの関係性も
強化していきたい会社様

新人・若手社員でも活躍できる
高収益・高生産性ビジネスに
取り組みたい会社様

今回のセミナーで公開する 地域で他社がやっていない「サブリースオーナーを攻略する」差別化手法をたった3ヶ月で実現し業績を上げる3つのポイント!!

Point 1 サブリースオーナー限定で集客を実現する集客手法

<p>セミナーからの診断受託率60% サブリース攻略セミナー</p> <p>社員さんが1ヶ月で セミナー講師に</p>	<p>年間100組の見込み客の発掘 定期不動産オーナー通信</p> <p>どんな会社でも毎月 送り続けられる仕組み</p>	<p>パートさんでも出来る月間コスト0円の オーナー集客の仕組み</p> <p>どんな会社でも週1回 配信し続けられるコンテンツ</p>
---	---	--

Point 2 素人営業でも出来るサブリースオーナーの賃貸経営分析システム

<p>誰でもすぐに使える サブリース診断システム</p> <p>相談率100%参加者が 即日相談に繋がる運営手法</p>	<p>たった1分のヒアリングで 分析が可能</p> <p>20代の新卒社員でも 1分のヒアリングで、 “数字”で資産の出口提案を 導き出す簡単システム</p>	<p>AIが今後の 賃貸経営を分析</p> <p>家賃を下げるか、再生か、 持ち続けるか、売却するか... オーナーの希望に合わせた提案が その場でできる</p>
--	---	---

Point 3 地域オーナーから選ばれるための高入居率賃貸管理を実現するツール

<p>これ1冊で管理戸数が増える 最新管理メニュー大公開</p> <p>自社の差別化を実現する、 実際にゲスト講師も使っている</p>	<p>オーナー様から 相談案件が止まらない</p> <p>地域オーナーから毎月安定的に 相談案件をもらい続ける オーナー資産管理の手引書</p>	<p>仲介担当が資産のプロに変わる、 集中研修プログラム</p> <p>セミナー講師、オーナー集客、提案、 これだけで成果が上がる 実践プログラム</p>
---	--	---

セミナー当日にお伝えする 次日からスグに使える 実践事例

<p>集客戦略</p> <p>サブリースオーナー名簿の作成から 効果のある集客手法</p>	<p>商品戦略</p> <p>管理を任せてもらえる 高入居率賃貸管理を実現するオーナーサービス</p>	<p>営業戦略</p> <p>しろうとでもできた サブリース賃貸経営診断</p>
--	--	---

日時・会場

東京会場
 2019年 **10月1日(火)**
 (株)船井総合研究所 五反田オフィス
 〒141-8527
 東京都品川区西五反田6-12-1
 JR「五反田駅」西口より徒歩**15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く場合がございます。 ●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。それ以後のお取消しの場合は、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上でご確認いただけます。
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.5785764 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ 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 **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:西澤

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. **S046655** 担当 **指田 宛**

資産管理セミナー2019 ~秋~ **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	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
	フリガナ	役職	年齢	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(TEL06-6204-4666)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 ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



お申込みはこちらから

※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たいときは、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**