

講座	内容
第一講座 13:00 ~13:40	今、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① 不動産業界の時流と媒介取得強化に取り組むべき理由 ポイント② 媒介取得強化は「今」行うべき! 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 シニア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。営業社員様3名程度の会社様から1拠点30名以上の会社様へのコンサルティングサービスを実施している。不動産会社様の業績アップを最も得意としており、事業計画・採用計画・組織体制や評価の立案から現場に入り込んだ営業研修・ツール作成等、不動産売買事業の即時業績アップには定評がある。
第二講座 13:50 ~14:40 ゲスト講師	仕入れ強化をして年間130件仕入れ!1拠点売上10億円・粗利3億円を達成できた秘訣とは!? ポイント① 仕入れ専任化をさせて受託件数を倍増!2名で15件/月受託できた秘訣とは? ポイント② 年間買取仕入れ50件を実現できた秘訣とは? ポイント③ 継続的に年間150%以上の粗利成長率を実現するための秘訣とは?  神戸不動産リアルティ株式会社 代表取締役 白石 康雄 氏 (シライシ ヤスオ) 神戸市にて不動産売買仲介事業を開始。現在は神戸市西区を拠点としている。不動産の仕入れを強化した結果、直近の3年間では毎年昨対150%以上の粗利成長率で継続成長中。立ち上げから8期目で粗利3.4億円と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 多くの不動産会社様が結果を出せない一括査定サイトを攻略する手法仕組みとは!? ポイント③ 一括査定サイト反響からの訪問査定率25%以上・受託率60%以上・販売率70%以上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) 京都大学理学部卒業後、新卒で船井総研に入社。入社後、リフォーム事業・不動産事業の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」を信念として現在は不動産売買事業の即時業績アップのコンサルティングを行っている。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、日々業績最大化のため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。

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/054544>



経営者様向け企画

2020年
5月8日(金)
東京会場 13:00~16:30

開催日時

媒介取得・不動産買取にお悩みの不動産会社様 **必見**

不動産仕入れ

一括査定反響からの受託率25.4%!!



仕入れ強化をして1拠点で**年商10億円粗利3億円**達成

受託・客付け兼任5名で受託7件/月から専任2名への体制変更で受託件数2倍!

20代若手未経験者が中心で年間130件以上の仕入れを行う仕入れ強化の秘訣

直近3年間で買取再販件数5倍買取仕入れ年間50戸再販粗利1.5億円達成の秘訣



白石康雄氏

神戸不動産リアルティ株式会社 代表取締役



買取り・媒介件数を

1年130件増やす!

多くの不動産会社が成果を出せていない 媒介取得の仕入れノウハウを完全公開

特別ゲスト講師

神戸不動産リアルティ株式会社

仕入れ強化を進めて
買取り・媒介取得件数130件達成

このような方にオススメ

- 不動産売買仲介業で業績が伸び悩んでいる
- 媒介取得の強化に悩んでいる・なかなか進んでいない
- 不動産の買取りを強化していきたい
- 仕入れ強化をして地域の在庫シェアを圧倒的に増やしたい

神戸不動産リアルティ株式会社様のご紹介

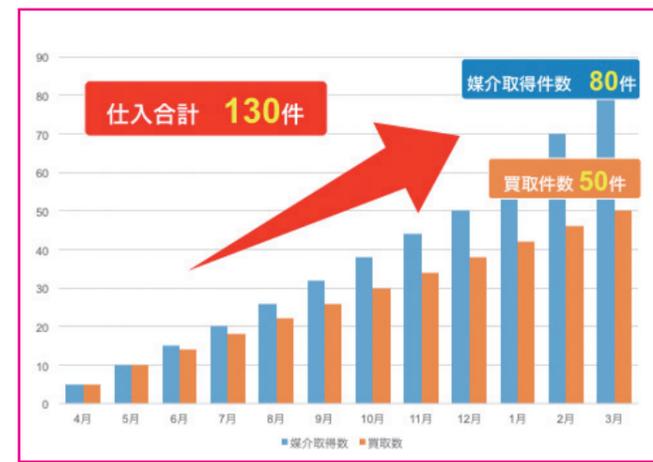
神戸市にて不動産売買仲介事業を開始。現在は神戸市西区を拠点としている。不動産の仕入れを強化した結果、直近の3年間では毎年昨対150%以上の粗利成長率で継続成長中。立ち上げから8期目で粗利3.4億円と急成長中の会社様である。



神戸不動産リアルティ株式会社 代表取締役 白石 康雄氏



業績推移・仕入れ件数合計



自社の戦略・成長に応じたモデル

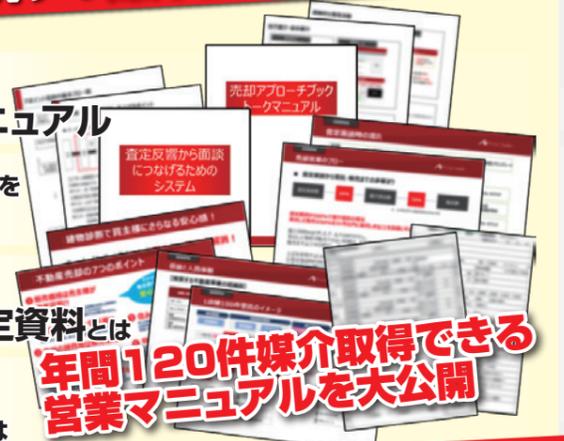
媒介取得の4つポイント

- 仕入れ専任で月10件受託をする仕入れ専任者の1日の動き
- 一括査定を攻略して、反響後40%以上訪問査定をする営業トーク術
- 競合に負けずに訪問査定から80%以上媒介取得する営業ツール・営業手法
- 仕入れを専任化させて2名で月間15件媒介取得する営業活動

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2名で月間15件の媒介取得を実現する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** 高預かりせずに競合に勝つ大手企業・地場有力企業に負けない査定資料とは
- 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

受託後3か月以内に50%以上・年間70%以上売却する売却手法

- point1** 受託物件を70%以上販売する物件の値下げ交渉手法とは
- 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



圧倒的売却実績を実現する売却手法を大公開

未経験社員でも媒介取得・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年目の社員を即戦力化! 1名で年間最低60件以上の媒介取得に成功する媒介取得手法を大公開!

日時・会場

東京会場
2020年5月8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ませんので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 30,000円(税込**33,000円**) / 一名様 **会員価格** 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。
 ●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

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ませ。
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.5785134 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:中田 ●内容に関するお問合せ:塔本

※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. **S054544** 担当 **中田 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	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢

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。

社長onlineプレミアムプラン (旧:FUNAIメンバース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、お申込み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、船井総研グループレトリベーションズ・顧客データ管理チーム(TEL:06-6304-4666)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)

検

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。

