

講座内容 & スケジュール

東京会場 2020年10月6日(火) 株式会社 船井総合研究所 東京本社
 WEB開催 2020年10月8日(木) オンライン受講

講座

内容

第一講座

今、媒介取得強化ができる会社・できない会社の違いとは!?

13:00
~13:40

- 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
 不動産売却チーム リーダー
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

既存社員を1名売り専任化させて年間100件媒介取得強化が出来た秘訣とは!?

13:50
~14:40

- 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 売り営業を専任化させて1年間で100件の媒介取得ができた営業手法とは!?
- ポイント③ 査定反響からの媒介取得率19%を達成したトーク術・活用ツールとは!?
- 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 アイーナホーム
 代表取締役
山下 史昭氏 (ヤマシタ フミアキ)
 2011年に函館市にて不動産会社を創業。不動産業の競争激化により、数年前まで業績が伸び悩んだが、2019年に既存社員1名を不動産仕入れ専任にすることで媒介取得100件達成、買取再販も年間20棟達成することができた。2020年度も2ケタ成長するため、営業社員を3名採用し、既存社員をもう1名仕入れ専任化させて150件以上の媒介取得を図り函館市内の不動産取り扱いシェア一番を目指している会社である。

第三講座

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

14:50
~15:50

- 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
 不動産売却チーム
田久保 浩介(タクボ コウスケ)
 京大大学院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

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!?

16:00
~16:30

- 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 これからの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
 不動産売却チーム リーダー
塔本 和哉(トノモト カズヤ)

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/055227>



新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。
 新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

経営者様向け企画
開催日時
 2020年 東京 10月6日(火)
 2020年 WEB開催 10月8日(木)
 13:00~16:30 (受付12:30~)

媒介取得・集客でお悩みの経営者様 **必見**

既存社員を1名売り専任化させたら

媒介取得 **100** 件 **達成**

1名売り専任化させて媒介取得強化した結果

粗利1億円⇒粗利**1.5億円**
 営業利益2,000万円⇒**4,200万円**
 ポータル反響32件/月⇒反響**64件/月**
 査定反響の媒介取得率9%⇒**19%**
 営業生産性1,800万円⇒**2,500万円**



株式会社 アイーナホーム
 代表取締役 **山下 史昭**氏



媒介件数を

1名で100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 アイーナホーム

既存社員を1名売り専任化させて媒介強化したら
100件達成

株式会社 アイーナホーム様のご紹介

2011年に函館市にて不動産会社を創業。不動産業の競争激化により、数年前まで業績が伸び悩んだが、2019年に既存社員1名を不動産仕入れ専任にすることで媒介取得100件達成、買取再販も年間20棟達成することができた。2020年度も2ケタ成長するため、営業社員を3名採用し、既存社員をもう1名仕入れ専任化させて150件以上の媒介取得を図り函館市内の不動産取り扱いシェア一番を目指している会社である。

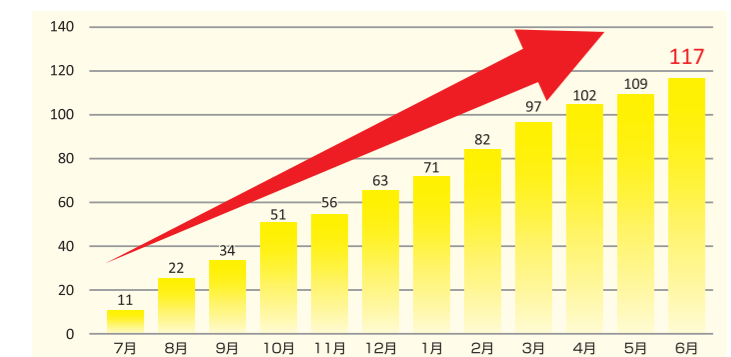


株式会社 アイーナホーム 代表取締役 山下 史昭氏



アイーナホーム
中住宅専科
売り専任営業になって1年で100件媒介取得できました
不動産営業未経験でも営業3人で2億円の売り上げ達成

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 仕入れを専任化させて年間72件/人以上媒介取得する営業活動

その他1名売り専任化させて媒介強化できた一例

株式会社 後楽不動産 田中様

売買事業立ち上げ1年目で118件媒介取得できました
未経験の売り専任の営業社員様を中心に売買事業立ち上げ初年度で年間118件媒介取得を達成

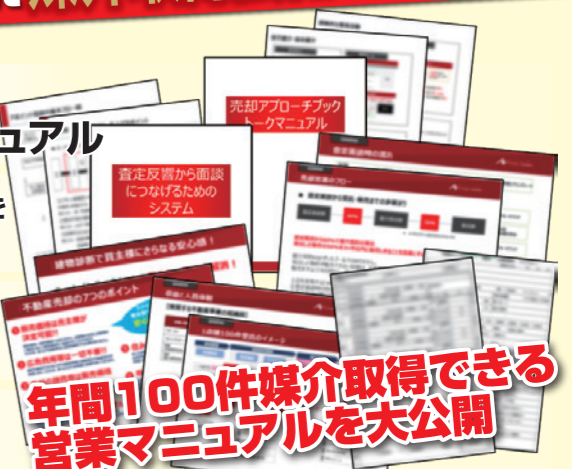
株式会社 セントラル建物 近藤様

売り専任営業になって都市部商圏でも1年で72件媒介取得できました
10社以上と競合しながら売り専任の営業社員様1名で年間72件媒介取得を達成

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1名で100件の媒介取得をした媒介取得強化マニュアル

- point 1 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
- point 2 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
- point 3 競合に負けずに自社で受託出来る査定資料とは
- point 4 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100件媒介取得できる営業マニュアルを大公開

未経験社員でも媒介取得・契約取得ができる育成術

- point 1 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
- point 2 営業社員様の営業力を分析する帳票管理とは
- point 3 目標を達成するための営業会議の頻度・実施事項とは



媒介取得を強化することで未経験の入社1年目の社員でも年間粗利3000万円達成!

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

- point 1 受託物件を70%以上販売する物件の値下げ交渉手法とは
- point 2 受託物件のランクを管理する管理帳票・営業会議とは
- point 3 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

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

媒介取得強化セミナー

お問い合わせNo. S055227

開催要項

東京会場にてご参加

お申込期限：10月2日(金)

2020年 **10月6日(火)**

(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

開始 終了
13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より)

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

日時・会場

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、中止させて頂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致しかねますので、ご了承下さい。

オンラインにてご参加

お申込期限:10月4日(日)

2020年 **10月8日(木)**

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

開始 終了
13:00 ▶ 16:30 (ログイン開始12:30より)

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

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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。●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に適用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けさせていただきますのでご注意ください。

お申込方法

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。
または、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.055227を入力、検索ください。

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)

●申込みに関するお問合せ: 中田 ●内容に関するお問合せ: 田久保

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

お申込みはこちらからお願いたします

10月6日(火) 東京会場
申込締切日10月2日(金)

10月8日(木) オンライン
申込締切日10月4日(日)



検