

講座内容 & スケジュール

2021年1月13日(水)・18日(月) オンラインセミナー


講座	内容
<b>第一講座</b>  13:00 ~ 13:40	<b>今、媒介取得強化ができる会社・できない会社の違いとは!?</b> ポイント① <b>不動産業界の時流と媒介取得強化に取り組むべき理由</b> ポイント② <b>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!?</b>  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 <b>塔本 和哉</b> (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。
<b>第二講座</b>  13:50 ~ 14:40 ゲスト講師	<b>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!?</b> ポイント① <b>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!?</b> ポイント② <b>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!?</b> ポイント③ <b>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!?</b> ポイント④ <b>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!?</b>  あらぎ不動産 株式会社 代表取締役 <b>伊藤 晴康 氏</b> (イトウ ハルヤス) 静岡県浜松市に本社を置き、売買仲介・賃貸管理・賃貸仲介などに取り組んでいる急成長中の不動産会社である。早期から一括査定サイトを活用して媒介取得の強化に取り組み、不動産未経験の営業社員を中心に1年間で100件の媒介取得を達成している。
<b>第三講座</b>  14:50 ~ 15:50	<b>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</b> ポイント① <b>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!?</b> ポイント② <b>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!?</b> ポイント③ <b>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!?</b>  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 <b>田久保 浩介</b> (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。
<b>第四講座</b>  16:00 ~ 16:30	<b>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!?</b> ポイント① <b>媒介取得強化を確実に実現するための仕組みとは!?</b> ポイント② <b>査定サイトから年間100件以上の媒介取得を獲得するための売り専任の育成方法とは!?</b> ポイント③ <b>これからの勝ち抜く不動産会社の成長戦略とは!?</b>  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 <b>塔本 和哉</b> (トノモト カズヤ)

**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!**

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/067051>



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。

社員1名

**売り専任化させて一括査定サイト攻略**

たった1年で

**媒介取得 51件 → 107件**

**拡大戦略**

**1名を売り専任化させて媒介強化した結果**

- 粗利5000万円⇒粗利**1億円**
- 営業利益800万円⇒**2,000万円**
- 買いポータル反響30件/年⇒反響**60件/月**
- 査定反響からの媒介取得率5%⇒**15%**
- 営業生産性1300万円⇒**2400万円**



明日のグレートカンパニーを創る  
**Funai Soken** **今すぐスマホでチェック!**


**媒介取得強化セミナーDM** お問い合わせNo.S067051

**オンライン開催: 2021年1月13日(水)・18日(月)**

主催: 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

TEL.0120-964-000 平日9:30~17:30  
 お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

WEBページからセミナー情報をご覧いただけます。



**経営者様向け企画**

開催日時

2021年 **1月13日(水)**

2021年 **1月18日(月)**

13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

**オンラインセミナー**



超実践的な  
成功ノウハウ

今までの一括査定サイトの対応は間違っていた

# 社員1名を売り専任化させて媒介取得拡大戦略する!

特別ゲスト講師

あららぎ不動産 株式会社

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**



## ■ あららぎ不動産 株式会社様のご紹介

静岡県浜松市に本社を置き、売買仲介・賃貸管理・賃貸仲介などに取り組んでいる急成長中の不動産会社である。  
早期から一括査定サイトを活用して媒介取得の強化に取り組み、不動産未経験の営業社員を中心に1年間で100件の媒介取得を達成している。



あららぎ不動産 株式会社 代表取締役 伊藤 晴康氏



営業未経験の私でも1年で結果ができました

## ■ 私が重点的に取り組んだ取り組んだ5つの内容

- ① 査定反響からの電話対応を5分内で対応した。
- ② 訪問査定誘導のトークマニュアル通り話せるようにロープレをした。
- ③ 1反響あたりの追客を5回以上した。
- ④ 訪問査定時に活用する営業資料を整備した。
- ⑤ 訪問査定時に活用する営業資料のロープレをした。

## 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 エコプラン 齋藤氏  
岡山市

売専営業になって年間78件媒介取得できました。

不動産営業未経験の営業社員中心に媒介取得の強化を初めて3年で180件達成

神戸不動産リアルティ株式会社 福原氏  
神戸市

売専営業になって年間70件媒介取得できました。

8社以上の競合の中でも媒介取得を仕組み化することで年100件達成

## よくある一括査定サイトで媒介受託できない失敗事例はこれだ!

- 理由 ① 営業社員に売りと買いのどちらもさせて結果中途半端になっている
- 理由 ② 査定反響の対応が遅い
- 理由 ③ 査定反響の追客量が少ない。過去の反響も含めて追客電話していない
- 理由 ④ 訪問査定へ誘導するトークマニュアルが整備されていない
- 理由 ⑤ 訪問査定時に活用する競合差別化営業ツールが整備されていない
- 理由 ⑥ 一括査定サイトで競合する会社を分析できていない

## 船井総研が提唱する媒介取得強化の実践手法とは!?

- 仕入ノウハウ ① 売り反響の顧客管理表を活用して媒介取得につなげるために徹底管理
- 建売ノウハウ ② 営業未経験でも査定サイトから訪問査定25%つなげるマニュアル
- 建売ノウハウ ③ 査定面談からの専任媒介取得60%達成する営業資料とマニュアル
- 集客ノウハウ ④ 競合に負けない査定資料の作り方
- 販売ノウハウ ⑤ 媒介取得物件を3ヵ月で70%売却する販売活動報告資料づくり
- 販売ノウハウ ⑥ 売り営業社員のスキルチェック活用で早期戦力化させる育成



## セミナーの注目ポイント!

- 査定サイトの攻略手法を徹底解説
- 成功事例企業が活用している訪問査定誘導のトークマニュアル公開
- 成功事例企業が活用している訪問査定時の営業資料を公開
- 売り営業社員の育成方法を徹底解説

やり方、ノウハウは全て当日のセミナーにてお伝えいたします!

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. S067051

### 開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限：1月9日(土)

2021年 1月13日(水)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)

日時・会場

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。

オンラインにてご参加

お申込期限:1月14日(木)

2021年 1月18日(月)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)

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。

**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

受講料

●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メンバーズ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上でご確認いただけます。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.067051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

【年末年始休業のお知らせ】12月28日(月)正午~1月5日(火)まで  
※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。  
※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。  
※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。  
ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいようお願い申し上げます。

お申込みはこちらからお願いいたします

1月13日(水) オンライン  
申込締切日1月9日(土)

1月18日(月) オンライン  
申込締切日1月14日(木)



検