

講座内容
&スケジュール

2021年
3月16日(火)・18日(木)・25日(木) すべてオンラインセミナー
開催時間:13:00~16:30(ログイン開始 12:30より)

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 不動産売買仲介業の業績アップ手法 粗利5000万円から1.5億以上の店舗へ ポイント② 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③ 媒介取得強化は今行すべき!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	営業人数は変わらず業績2倍!都市部でも競合に負けずに媒介取得強化できた秘訣とは!? ポイント① 1店舗粗利1.5億円を突破できた秘訣とは!? ポイント② 売り営業を専任化させて専任1名で年間60件以上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15%以上を達成したトーク術・活用ツールとは!? ポイント④ 媒介取得強化を始めてたった1年で月間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 mobility 代表取締役社長 杉山 正樹 氏 (スギヤマ マサキ) 大阪市淀川区に店舗を置き、売買仲介中心で不動産事業に取り組んでいる会社様である。反響対応を仕組み化し、競合他社との差別化戦略を徹底的に行うことで、一括査定サイトから年間約100件の媒介取得に成功し、年間粗利7,000万円の実績が1年間で2倍の年間粗利1.5億円に急成長した。
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 不動産売却チーム チーフコンサルタント 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 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!? 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 不動産売却チーム リーダー 塔本 和哉(トノモト カズヤ)

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。

コロナ禍でも好調!

粗利7,000万円の **不動産仲介会社** が

粗利1.5億円


達成できた秘訣!!

急成長できた秘訣は**媒介取得を強化**することでした

この様な方にお奨めのWebセミナーです!

- ✓ 査定サイトの反響対応の仕方がわからない
- ✓ どの査定サイトが活用しやすいのかわからない
- ✓ 査定サイトは活用しているが成果が出ずに困っている
- ✓ 訪問査定のアポイントが取れない
- ✓ 訪問査定時に競合他社に負けて受託できない
- ✓ 仕入れ営業社員の育成の仕方がわからない

セミナーで解決方法をすべてお伝えします



株式会社 mobility
代表取締役社長
杉山 正樹氏

WEBから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/069260>




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 お問い合わせNo.S069260

オンライン開催: 2021年3月16日(火)・18日(木)・25日(木)
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。




査定サイトの攻略の仕方
教えます。

コロナ禍でも好調!業績アップの秘訣は媒介取得の強化だった 社員を売り専任化させて媒介取得拡大する!

特別ゲスト講師

株式会社 mobility

粗利7,000万円の不動産
仲介会社が媒介取得強化をし、粗利**1.5億円達成**

株式会社 mobility様のご紹介

大阪市淀川区に店舗を置き、売買仲介中心で不動産事業に取り組んでいる会社様である。反響対応を仕組み化し、競合他社との差別化戦略を徹底的に行うことで、一括査定サイトから年間約100件の媒介取得に成功し、年間粗利7,000万円の実績が1年間で2倍の年間粗利1.5億円に急成長した。

不動産業は完全に未経験から参入をしました。反響の取り方や営業の仕方でも全く分からないままのスタートでした。業績も安定せず、そのうえ業者物件で反響が獲得できなくなってきたためこのままではまずいと非常に悩んでいました。



株式会社 mobility
代表取締役社長
杉山 正樹氏

媒介取得専任者を設置し受託件数が倍増!



1年間で
100件の受託に
成功しました。

私が重点的に取り組んだ取り組んだ5つの内容

- ① 査定反響後、30秒以内に電話対応を出来る仕組みを整えた
- ② 顧客属性に合わせた訪問査定メリットを整理し、反響対応トークを強化した
- ③ 訪問査定時のポイントをまとめた30ページ以上の接客ツールを作成した
- ④ 競合他社の提案内容を調査し、訪問査定時の徹底的に他社との差別化提案を行った
- ⑤ スキルチェック表をもとに課題を克服するための営業ロープレを実施した

媒介取得専任者設置からたった1年間のBefore・After

Before

- ① 業者物件からの反響件数が激減し、**月間ポータル反響が平均32件**
- ② 一括査定ポータルサイトは活用していたが、攻略の仕方がわからず**面談がほぼ取れていない**
- ③ 一括査定ポータルサイトから訪問査定が取得できても競合他社に負けて**受託が取れていない**

After

- ① 自社媒介物件が増加し**ポータルサイト反響件数は倍増**
- ② 一括査定の反響から訪問査定率25%以上に!**月平均18件訪問査定**ができた!
- ③ 訪問査定から受託率50%以上に!**競合に負けずに媒介取得**ができた!

導入

船井総研が提唱する媒介取得強化の実践手法とは!?

- 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
- 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
- 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
- ④ 競合に負けない**査定資料の作り方**
- 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
- 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

媒介取得を強化する実践的な接客ツール・トークマニュアル

<p>即訪問査定につなげる トークマニュアル</p> <p>一括査定反響から25% 訪問査定につなげるトーク内容</p>	<p>競合他社に負けない 訪問査定接客ツール</p> <p>訪問査定から60%受託に つなげる実践的な営業ツール</p>	<p>売却率を最大化する 業務報告資料</p> <p>受託物件の70%を売却する ための接客ツール・マニュアル</p>
--	--	---

売り営業を専任化させて媒介取得強化に成功した他社様の事例

株式会社 セントラル建物 近藤氏

売り専任営業になって都市部商圏でも1年で72件媒介取得出来ました

株式会社 平和地建 田島氏

売り専任になって一括査定サイトから月間10件以上媒介取得出来ました

媒介取得を強化する具体的な手法を事例とともにセミナーで大公開!

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. S069260

開催要項

日時・会場	オンラインにてご参加	お申込期限：3月12日(金)	
	2021年 3月16日(火)	開始 13:00	終了 16:30 (ログイン開始12:30より)
	オンラインにてご参加	お申込期限：3月14日(日)	
日時・会場	2021年 3月18日(木)	開始 13:00	終了 16:30 (ログイン開始12:30より)
	オンラインにてご参加	お申込期限：3月21日(日)	
	2021年 3月25日(木)	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。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

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.069260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
------	---

お申込みはこちらからお願いいたします

3月16日(火) オンライン

申込締切日3月12日(金)

3月18日(木) オンライン

申込締切日3月14日(日)

3月25日(木) オンライン

申込締切日3月21日(日)

