

賃貸管理会社で地域No.1の管理取得を目指す経営者様向け

管理受託のための組織改革セミナー

オンライン開催! 2022年 6月 20日・23日・28日
13:00~16:00 (ログイン開始 12:30~)

全日程とも内容は同じです。
ご都合の良い日程をお選びください

講座内容&スケジュール

第1講座 150社の賃貸管理会社から分かった、管理取得を実現する組織づくりと管理営業のポイント

株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 リーダー **林 建人**

第2講座 1年間で管理取得381戸できた実践手法公開

株式会社マルヨシ 資産管理部 課長 **飯田 康博氏**

第3講座 1年間で管理取得450戸できた実践手法公開

HIROTAグループ 株式会社ジョイフルマネージメント 管理部 資産管理課 課長 **細川 睦樹氏**

第4講座 1年間で管理取得670戸できた実践手法公開

株式会社さくらパートナーズ 管理部 サブリーダー **柏木 正之氏**

第5講座 年間350戸以上 管理取得ができる組織体制・営業マネジメント

株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 マネージングディレクター **青木 一将**

船井オンラインwebセミナー受講3つのメリット

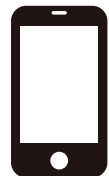
merit 1 リモート参加OK  インターネット接続したPCさえあれば、どこからでも受講可能です。新型コロナウイルス感染症(COVID-19)予防にもなります。	merit 2 移動時間ゼロ 交通宿泊費ゼロ  今までのように往復時間を考慮すると都内でも半日仕事です。まして出張の場合は交通宿泊費ゼロのメリットは大きいです。	merit 3 チャットで個別相談OK  講師以外にコンサルタントも同席いたしますので、セミナー途中でも個別チャットでご相談いただけます。
--	---	--

※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
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

WEBからお申込いただけます!



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/086031>



管理営業を専任化して確実に管理戸数を増やしたい経営者様向け

オンライン開催

2022年 6月 20日・23日・28日
13:00~16:00 (ログイン開始12:30~)

**経営者
幹部向け!**

管理戸数は、経営者が仕組みで増やす!

受託営業専任体制で 管理戸数500戸増やす

受託戸数 全国TOP企業に取り入れている 営業専任組織の作り方と営業ノウハウ

年間 管理受託戸数 381戸 株式会社マルヨシ (埼玉県越谷市) 資産管理部 課長 飯田 康博氏	年間 管理受託戸数 450戸 HIROTAグループ 株式会社ジョイフルマネージメント (福岡県北九州市) 管理部 資産管理課 課長 細川 睦樹氏	年間 管理受託戸数 670戸 株式会社さくらパートナーズ (静岡県伊東市) 管理部 サブリーダー 柏木 正之氏
--	--	---

大競争エリアでの差別化により、
年間管理取得**381戸**の管理受託を実現!
資産に踏み込む管理受託手法とは?

組織的戦略によって、
年間管理受託**450戸**を達成!
管理受託だけに留まらない、オーナー営業の極意とは?

8ヶ月連続で月間**70戸以上**の
管理受託を継続中! 全国トップレベルの
行動管理とトークスキルとは?

セミナー参加 特典! 賃貸管理業の**無料経営相談**のご提供!

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。

主催  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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

管理受託のための組織改革セミナー
船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp
お問い合わせNo.S086031

WEBから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。→ **086031**)

コロナ禍で管理取得営業が止まっていますか？

コロナ禍でオーナーとの面談もしにくい中、 管理取得が好調な会社はどのように営業しているのか

「管理取得を毎年300戸以上していきたい。」

「管理取得ができる営業スタッフを育成したい」

「コロナで止まっていた管理取得営業を戻したい」

いま、様々な悩みからこの案内を開いていただいたと思います。

管理取得に関しては、仲介スタッフ、管理スタッフそれぞれが関わる領域があり、目標達成への動きも不透明になりがちです。

弊社では、管理取得営業スタッフの数字・行動・プロセスを徹底分析して実績を出す法則をまとめています。そしてその法則から、管理戸数を伸ばす会社が行っている組織的なルールを見出しました。

ほんの一部をお伝えすると、

- ・**商圏内のオーナー名簿化**
- ・**既存オーナーへの訪問計画とロープレ体制**
- ・**オーナー所有不動産を把握する資産診断営業**
- ・**オーナー面談の商談フローとロープレ体制**
- ・**面談者とアポどりを分業するテレマ体制**

日本各地で実績を出し続けている、会社・組織の体制、そしてそんな組織のトップ営業スタッフの現場施策を学んでいただき、管理を伸ばし続ける会社・組織へと変わべく、御社ですぐにでも実践いただけたらと思います。

株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 一同

管理取得が350戸以上できている営業スタッフのポイントをチェック!

PICK UP

01

大競争エリアで差別化する、
資産に踏み込む
管理受託手法とは

オーナーの資産に入り込み、
1年半で管理受託500戸超を実現！



飯田 康博 氏

株式会社マルヨシ
資産管理部 課長

Profile

株式会社マルヨシにて、資産管理部の長を務める。
自社・オーナーともに利益が上がる、オーナーの資産に寄り添った提案を信条とする。優良な管理物件を増やすために相続、売買、サブリースからの管理切替、など幅広い営業手法を駆使。
競争が激しいエリアで、年10回を超えるセミナー講師、オーナー訪問、各種診断などの取り組みを通じ、自ら直近1年半で500戸を超える管理拡大を実現。

「1年半、1名で500戸の管理受託」のポイント

Point
01

資産に踏み込む オーナー提案手法が決め手

満室対策にとどまらない、相続問題、メーカーサブリースでの経営悪化等、オーナーのキャッシュ、資産課題から管理獲得・切り替えを提案。

Point
02

オーナーセミナー等での 面談件数年間300件

自社が得意な資産提案をWeb、DMで、毎月3,000件以上のオーナーにPR。コロナ禍でもオーナーニーズに寄り添い、セミナー等、面談の場づくりを積極展開。

Point
03

優良オーナーに絞り集中提案

優良オーナーに絞って、集中的な営業を展開。顧客の絞り込み、追客、アポイント取得、プロセスを明確にした営業管理を実施。

PICK UP

02

グループNo.1のエース 営業マンが初挑戦

年間700戸の管理受託を実現する
オーナー営業手法・資産活用提案とは



細川 睦樹 氏

HIROTAグループ
株式会社ジョイフルマネージメント
管理部 資産管理課 課長

年間管理受託戸数
450戸
達成

年間リフォーム収益売買粗利
1,500万円
達成

Profile

サービス業界での経験を得て、2014年に株式会社不動産のデパートひろたへ入社。入社後は賃貸店舗での営業で成果を上げ、いち早くエリアマネージャーへと昇格。その後マネージメントスキルを磨き、現在は資産管理課の課長職となる。複合的な提案を絡めたオーナー営業を得意としており、年間450戸超の物件の、管理受託営業活動を行っている。

PICK UP

03

全国トップレベル営業マンの 行動管理と トークスキルとは

8か月連続で月間70戸以上の管理受託を継続中！



柏木 正之 氏

株式会社さくらパートナーズ
管理部 サブリーダー

年間管理受託戸数
670戸
達成

Profile

ハウスメーカーの営業経験を経て、株式会社さくらパートナーズに入社。管理部サブリーダーを務める。新規オーナー営業の訪問専任者であり、伊東市に存在する約800名以上のオーナーへの訪問経験を持つ。空室対策を切り口に、オーナーに徹底的に寄り添った資産活用提案を得意とする。管理受託実績は「2021年平均70戸/月・直近1年間700戸超」と、名実ともに全国トップクラスの新規オーナー営業担当である。

「年間450戸の管理受託」のポイント

Point
01

自社商圏内オーナー情報の掌握

自社商圏内の未取引オーナー名簿を作成し、アプローチ活動を実行している。

Point
02

地域法人からの紹介案件創出

地域ブランディングを推し進め、法人顧客からの管理案件の紹介を創出している。

Point
03

診断型営業の導入で受注率UP

提案後の受注率を最大限高めるために、システムを用いた診断型営業を実施している。

「年間管理受託戸数670戸超」のポイント

Point
01

伊東市全オーナーへの訪問

伊東市に存在する約800名以上のオーナーへの訪問を実施。その圧倒的な行動量で、毎月安定した管理受託を達成。

Point
02

週4時間以上のロープレ

毎週欠かさず管理オーナー向けのロープレを実施しており、あらゆるオーナーのタイプに対応出来るトークを身に付けている。

Point
03

テレマと組み合わせたアプローチ分業体制

面談からの管理受託率を上げるために、新規オーナーへのテレアポと訪問の役割分担を行い、効率化を図っている。毎月70戸の管理を受託するために、70戸分の面談を獲得するテレマ専任者を配置。

【管理戸数は、経営者が仕組みで増やす!】 管理受託のための組織改革セミナー

オンライン開催

2022年 6月 20日・23日・28日
13:00
16:00
(ログイン開始 12:30~)

全日程とも内容は同じです。
ご都合の良い日程をお選びください

講座内容&スケジュール

第1講座

150社の賃貸管理会社から分かった、管理取得を実現する組織づくりと管理営業のポイント

全国トップ企業の事例から見た、管理取得をするための組織づくりのポイントおよび管理営業の7つのポイントをお伝えします。

講師紹介

株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 リーダー

林 建人

船井総合研究所に入社直後から、一貫して賃貸管理業のコンサルティングに従事している。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。

第2講座

1年間で管理取得381戸できた実践手法公開

特別ゲスト講座第1弾!
賃貸管理ビジネス研究会150社でトップクラスの管理取得実績を誇るベストセールス登場!

講師紹介

株式会社マルヨシ 資産管理部 課長

飯田 康博氏

株式会社マルヨシにて、資産管理部の長を務める。自社・オーナーともに利益が上がる、オーナーの資産に寄り添った提案を信条とする。優良な管理物件を増やすために相続、売買、サブリースからの管理切替、など幅広い営業手法を駆使。競争が激しいエリアで、年10回を超えるセミナー講師、オーナー訪問、各種診断などの取り組みを通し自ら直近1年で381戸を超える管理拡大を実現。

第3講座

1年間で管理取得450戸できた実践手法公開

特別ゲスト講座第2弾!
賃貸管理ビジネス研究会150社でトップクラスの管理取得実績を誇るベストセールス登場!

講師紹介

HIROTAグループ 株式会社ジョイフルマネージメント
管理部 資産管理課 課長

細川 睦樹氏

サービス業界での経験を得て、2014年に株式会社不動産のデパートひろたへ入社。入社後は賃貸店舗での営業で成果を上げ、いち早くエリアマネージャーへと昇格。その後マネージメントスキルを磨き、現在は資産管理課の課長職となる。複合的な提案を絡めたオーナー営業を得意としており、年間450戸超の物件の、管理受託営業活動を行っている。

第4講座

1年間で管理取得670戸できた実践手法公開

特別ゲスト講座第3弾!
賃貸管理ビジネス研究会150社でトップクラスの管理取得実績を誇るベストセールス登場!

講師紹介

株式会社さくらパートナーズ 管理部 サブリーダー

柏木 正之氏

株式会社さくらパートナーズは年間670戸の管理増加・昨年対比で142%の管理戸数伸び率を達成した。新規オーナー開拓を得意としており、同社の管理取得の原動力となっている。

オーナー面談・ロープレ動画を見ていただけます!

第5講座

年間350戸以上 管理取得ができる組織体制・営業マネジメント

~伸びる賃貸管理会社の組織体制、営業マネジメント手法をお伝えします~

講師紹介

株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 マネージングディレクター 青木 一将

不動産業(賃貸・売買仲介、管理業務)の業績アップ・活性化を手がけている。市場調査、マーケティング戦略、現場レベルでの売上アップ提案まで実施。特に賃貸管理会社の強みを活かしたオーナー向け売買事業・収益売買事業の立ち上げと活性化に多くの成功事例とノウハウを持つ。管理500戸~1,000戸規模の会社でも、小さくて強い、利益と生産性の高い会社作りを目指している経営者様のサポートを中心に行っている。現場とのやり取りを毎日欠かさず「どうやったらできるか」をモットーに、年間365回PDCAを回すことを自身ともに現場レベルで浸透させている。

管理取得する実践法が分かる充実の 3時間 お申込みはコチラから▶▶▶

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。

管理受託のための組織改革セミナー

お問合せNo. S086031

開催要項

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

オンラインにてご参加

お申込期限: 6月16日(木)

2022年 6月20日(月)

開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (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: 6月19日(日)

2022年 6月23日(木)

開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (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: 6月24日(金)

2022年 6月28日(火)

開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (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

日時・会場

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日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。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3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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。

●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。

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.086031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

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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: 木下

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

オンライン受講

2022年 6月20日(月)

お申込期限: 6月16日(木)

2022年 6月23日(木)

お申込期限: 6月19日(日)

2022年 6月28日(火)

お申込期限: 6月24日(金)

