

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。

賃貸管理会社の社員育成

お問合せNo. S100854

講座	セミナー内容	
第1講座	なぜオーナーコンサル社員の育成が必要なのか	 賃貸管理会社がオーナーコンサル営業ができる社員の育成を行うべき理由をお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸管理グループ 賃貸管理チーム リーダー 三上 圭治郎
ゲスト講師 第2講座	オーナーコンサル社員育成の仕組みづくり	 10年間で管理戸数を4,000戸伸ばした、株式会社アートアベニューの取り組みについてお伝えいたします。 株式会社アートアベニュー 代表取締役 藤澤 雅義氏 1996年に賃貸物件の企画・建築プロデュース及びその経営管理（プロパティマネジメント/PM）を専門とする株式会社アートアベニューを設立し代表取締役社長に就任。「現場」で運用の実務にあたっている者が、一番不動産のことを理解し、的確な投資分析及びオーナーの収益に貢献をすることができ、また、仲介手数料収入に依存する仲介業者ではなく、安定収入のあるPM会社こそが、クライアントの側にとって本当のアドバイスができる、が持論。
第3講座	管理が増える組織づくりのポイント	 管理戸数拡大に向けたどういった組織づくりの考え方が必要か、船井総合研究所の考え方をお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸管理グループ 賃貸管理チーム 上野 拓也
第4講座	明日から実践していただきたいこと	 本日のセミナー内容を踏まえ、明日から皆さんに実践していただきたいことをお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸管理グループ マネージャー 一之瀬 圭太

開催要項

日時・会場	東京会場にてご参加		
	2023年 7月6日(木)	開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付 12:30より)	お申込み期限: 2023年7月2日(日)
受講料	株式会社船井総合研究所 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]		
	※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かねますので、ご了承ください。		
お申込方法	一般価格 10,000円 (税込11,000円) / 一名様 会員価格 8,000円 (税込 8,800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。尚、ご入金が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いたします。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みに適用となります。		
お問合せ	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.100854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 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い合わせ:中田 ●内容に関するお問い合わせ:三上 ※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。		

**Webから
お申込み
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ページからご覧いただけます!
https://www.funaisoken.co.jp/seminar/100854
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。



賃貸管理会社の事業者の皆様へ

昨今、賃貸管理会社にもオーナーに対して、複合的な資産提案が求められる時代。ただ、資産コンサルティングができる人材をどう育てていいかわからない…**悩める事業者の皆様 必見!**

オーナーコンサルの社員育成ができれば 10年で管理戸数4,000戸増!

オーナーコンサル社員が育つ
研修プログラムとは!?

早期で現場で活躍できる社員が育つ
マネジメントとは!?

オーナーと対等な関係性を構築する
営業マインドセット!

特別
ゲスト
講師



株式会社アートアベニュー
代表取締役
藤澤 雅義氏

東京会場

2023年
7月6日(木)

会場／開催時間

株式会社船井総合研究所 東京本社 13:00~16:30 (受付12:30より)

主催

賃貸管理会社の社員育成

お問い合わせNo. S100854



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。

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

セミナー
情報を
スマホで!



当社ホームページからお申込みいただけます。(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。) → **100854**

伸びる会社はコンサル社員育成を起点に 売上を上げ管理戸数を増やす! **オーナーコンサル社員育成で毎年安定的に管理戸数を増やす営業ノウハウ大公開!**

びっくり事例!

オーナーコンサル部門立上げで、既存管理オーナーの資産に入り込み業績毎年2桁成長****

株式会社アートアベニュー

首都圏

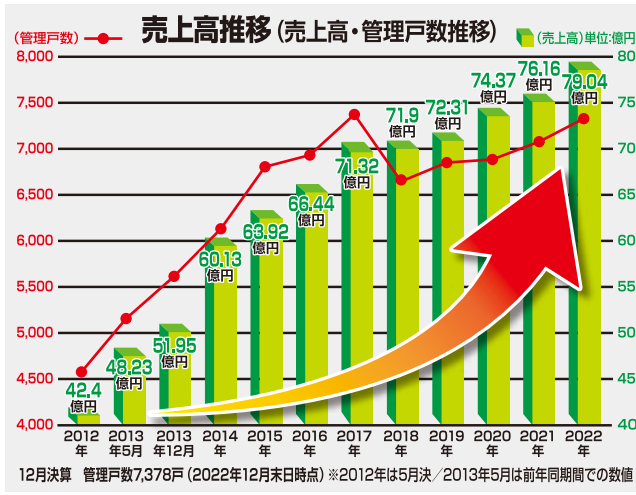
管理戸数大幅躍進の秘訣はオーナーコンサル社員育成にあり! 成果を上げた実践管理獲得手法のポイント

- ◆10年で**管理戸数が4,000戸増加**した仕組みとは
- ◆オーナー資産に踏み込む**コンサルティング営業**とは
- ◆紹介起因での**受託案件を獲得**するための営業手法とは
- ◆管理戸数が増えたことにより**売上180%アップ**
- ◆オーナーコンサル社員をサポートする**インサイドセールス**とは



株式会社アートアベニュー
代表取締役 **藤澤 雅義氏**

建物を建てる利益で成り立つハウスメーカーや、借主の味方にもならざるを得ない仲介会社では、本当の意味で「不動産オーナーの味方」になることは難しいという思いを基に創業。
建設や仲介ではなく「不動産管理」に特化し、「どんな時も不動産オーナーの味方となれる」をモットーに日々業務に努めている。



成果が上がるオーナーコンサルティング部門

オーナー営業・事務作業・クレーム対応
原状回復...多くのことを管理部は実施しなければいけません。
オーナーコンサルティング部門とは新規管理受注・既存オーナーとの交渉 (全ての窓口) が業務内容

なぜオーナーコンサル社員を育成するのか

オーナーコンサル社員を育成することにより、よりオーナーに対して資産に踏み込んだ営業ができます。
オーナーの資産に踏み込んだ営業ができていない会社の管理戸数伸び率はどんどん鈍化してきております!

今回のセミナーのポイント

オーナーコンサル社員の育成で資産提案件数を増やす
全国TOP企業が取り入れているオーナーコンサル社員育成のつくり方と営業ノウハウ

point 01 管理営業体制の専任化 0から始めて3ヶ月でできる	専任化に向けて管理業務の適正化 現在行なっている管理業務は適正な業務量となっているか? 専任担当者の 既存業務負担を減らす 仕組みづくり	専任担当者としてエース営業マンを抜擢 現在行なっている管理業務は適正な業務量となっているか? 専任担当者の 既存業務負担を減らす 仕組みづくり	受託後の空室対策を徹底し高入居率を実現 管理受託は、受託後 いかに早く空室を埋めるか でオーナーからの信頼度が変わる!? 即入居が決まる空室対策の仕組みづくり
point 02 顧客管理の重要性 伸びる会社のルール化	既存オーナーカルテの整備 資産や家族構成まで オーナー情報の一元管理	既存物件カルテの整備 物件ごとに 何が提案できるのか情報の集客	案件管理表の整備 現状の見込み案件の進捗管理 週に1度の会議実施
point 03 収益改善分析システム 素人営業でもできる	6つの分析方法 多くの分析方法により相談が集まってくる	たった1分のヒアリングで分析が可能 新卒社員でも "数字"で資産の出口提案 ができる	AIによる豊富な分析機能 豊富な分析機能により オーナーの希望に合わせた提案 がその場でできる

あなたの会社はオーナー営業専任部門**が会社を引っ張っていますか?**

教育の仕組みができているから、
コンサル社員が育つ

営業の仕組みができているから、
管理戸数が増え続ける

顧客管理ができているから、
スケジュールに合わせたPDCA管理ができる

このような事業者の方はご参加ください!

ここ数年管理戸数が**伸び悩んでいる...**
または減ってきている会社

既存の賃貸仲介・賃貸管理・売買仲介に限界を感じている会社

オーナー営業を実施しているが社員の営業レベルに不安がある会社

地域の地主もそうだが、次世代オーナーとの関係性も強化していきたい会社

新人・若手社員でも活躍できる高収益・高生産性ビジネスに取り組みたい会社

セミナー当日にお伝えする

次の日からスグに使える

実践事例

集客戦略 地域オーナー名簿の作成から効果のある集客手法	商品戦略 管理を任せてもらえる高入居率賃貸管理を実現するオーナーサービス	営業戦略 素人でもできた賃貸オーナー収益改善診断