

講座	セミナー内容	
第1講座	管理戸数が伸びる会社と伸びない会社の違いとは 管理戸数の増加は仕組みで変わる。管理戸数を増加させる為に管理会社が今やるべき事をお伝えします。	
	 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 賃貸グループ 賃貸管理チーム_2 リーダー 三上 圭治郎 船井総合研究所入社後、一貫して賃貸管理業界のコンサルティングに従事。オーナーの資産管理を切り口に、賃貸管理会社のコンサルティングを行なう。お手伝いした企業の業績アップだけでなく、その先にいる顧客(地域のオーナー)にまで目線を向け、業界全体の活性化に取り組んでいる。	
第2講座	2年間で管理戸数を倍増させた太平堂不動産の取り組み たった2年間で管理戸数を倍増させた太平堂不動産の管理受託営業に関する取り組みについてお話しいただきます。	
ゲスト講師	 株式会社太平堂不動産 代表取締役社長 武田 貴義氏 東北最大手地方金融機関、仙台市の不動産会社を経て株式会社太平堂不動産へ3代目後継者として入社。不動産売買・賃貸の仲介や管理はもちろん、地場不動産オーナーとの連携、事業承継・相続関連コンサルティングなどを通じて、地域活性化への貢献に従事している。	
第3講座	受託専任体制で管理戸数を増やす取り組み 管理戸数を増やすための組織づくり、実際の増加施策をお伝えいたします。	
	 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 賃貸グループ 賃貸管理チーム_2 杖本 悠河 船井総合研究所新卒入社直後から、一貫して賃貸グループにて、賃貸仲介・賃貸管理業の業績アップコンサルティングに従事している。ポータルサイトの活用や反響対応の最適化による集客など、現場での実務をサポート。常に現場目線を持ちながら、クライアントへ納得感のある提案を心掛けている。	
第4講座	明日から実践していただきたいこと 明日から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 不動産支援部 賃貸グループ 賃貸管理チーム_1 リーダー 林 建人 船井総合研究所に入社直後から、一貫して賃貸管理ビジネスにおいて、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。	

東京会場

2024年

5月21日

火

お申込期限

5月17日(金)

14:30~17:30

(受付 14:00~)

株式会社船井総合研究所 東京本社(八重洲)

〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲

JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

※[2024年4月1日]より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

※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、会場はマイページ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ませんので、ご了承ください。

受講料 **一般価格** 税抜 20,000円(税込22,000円)/一名様 **会員価格** 税抜 16,000円(税込17,600円)/一名様
 ●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みに適用となります。

セミナーのお申込みはこちら!

【PCからのお申込み】



下記セミナーページから
お申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/112275>

【QRコードからのお申込み】



右記QRコードから
お申込みください。



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。

船井総研セミナー事務局 < seminar271@funaisoken.co.jp > TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

※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。

管理受託営業社員の育成にお悩みの方必見

2年間で管理戸数2倍

600戸1,200戸

管理受託営業の超育成法

私の会社で実践したことは

- ・管理受託の“超”具体的な営業活動!
- ・一般物件のランクアップ手法!
- ・DXを活用した営業案件管理手法!
- ・管理受託の販路を増やす紹介案件の開拓手法!

特別ゲスト



株式会社太平堂不動産
 代表取締役社長 **武田 貴義氏**

2024年

5月21日

火

会場/開催時間

株式会社船井総合研究所 東京本社(八重洲) 14:30~17:30 (受付14:00~)

主催

管理受託営業社員の育成方法


 サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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

お問い合わせNo. S112275

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。) → 112275

2年間で管理戸数を2倍にした「管理受託営業社員の育成方法」

びっくり
事例!

株式会社太平堂不動産 山形県 山形市

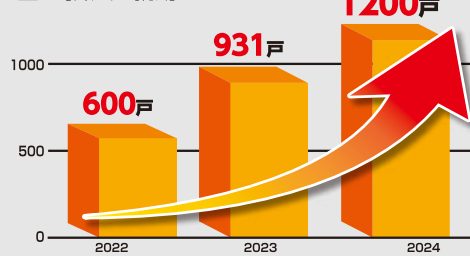
オーナーへの接触回数が多いから
オーナー満足度が高い

専任者がいるから
受託案件を最大化できる

理にかなった空室対策を実践できるから
高入居率が維持できる

地域のオーナーから支持されるための株式会社太平堂不動産の取り組みとは!?

株式会社太平堂不動産の
管理拡大の軌跡



- ◆管理戸数を増やすことに全社員が本気になっている
- ◆地域へ提供するサービスを明確化するため
リブランディングを実施
- ◆経営者も参加する週に1回の案件会議手法
- ◆管理解約が発生しないオーナーフォロー体制
- ◆高入居率を維持するための空室対策
- ◆物件の収支改善を目的としたリノベ提案



株式会社太平堂不動産 代表取締役社長 武田 貴義 氏

大学卒業後、東北最大手地方金融機関へ入行。企業向け融資業務を中心に経験を積んだ後、同じく仙台市にある不動産会社へ出向。不動産における各種専門業務を習得。その後、株式会社太平堂不動産へ3代目後継者として入社。不動産売買・賃貸の仲介や管理はもちろん、地場不動産オーナーとの連携、事業承継・相続関連コンサルティングなどを通じて、地域活性化への貢献に従事している。

このようなお悩みがある皆様はご参加ください!

目標未達が続き、
管理戸数が増えていない...

クレーム対応、更新・退去に追われ
管理営業に手が回っていない

分業化を検討しているが、
成果が出るのか不安で踏み切れない...

管理受託営業が属人的で、
社員育成の方法がわからない...

担当者任せで、
オーナーや建物の
情報が共有できていない...

管理戸数を
増やす

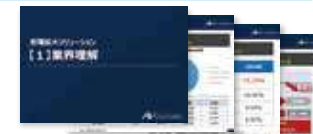
全国TOP企業を取り入れている管理受託営業社員の育成の3つのPOINT

point 01 0から始めて 3カ月でできる 管理拡大 ソリューション	管理受託目標の設定と 目標達成のためのKPI 管理戸数を増加する 戦略的な計画策定と 案件化率・受託率などの 具体的な各KPI!	管理部の分業化 管理戸数に応じた最適な 管理部の組織体制とは? 管理拡大を目指す 評価制度や給与制度!	案件創出の 具体的手法 オーナー、 業者・金融機関からの 案件創出とアプローチ!
point 02 成果が出るまで 完全サポート 社員育成 プログラム	成功事例に基づく 営業ツール 管理パンフレット、 DM・セミナー資料など すぐに使えて成功する サンプルを多数用意!	属性やシーン別の トークマニュアル オーナーや業者への訪問、 管理提案、業務提携など マニュアル完備!	営業研修動画・ ロープレ研修 いつでも見返せる動画や 個別のロープレ研修で 社員育成をサポート!
point 03 管理受託営業 に特化 顧客管理 システム	オーナー・建物情報の 一元管理 オーナーや建物の情報、 ニーズ、資産状況を カルテで入力・管理!	管理受託の 案件管理 目標達成に向けた 管理受託・離脱の 見込み案件管理!	管理受託営業 マネジメント 管理受託営業社員の 訪問数や案件数などを デジタルで行動管理!

セミナー当日に
大公開する 次の日からスグに使える**管理拡大プログラム**

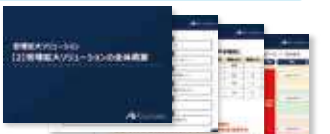
① 賃貸管理業界の時流を知り、“今”管理拡大をする必要性を理解できる! 賃貸管理業界の業界理解

- 01:賃貸管理業界の時流
- 02:管理戸数増加がもたらすメリット
- 03:衰退期の管理業界でどう管理を増やすか
- 04:全国的な管理の伸び率
- 05:賃貸住宅の管理委託率
- 06:管理会社のレベルの向上



② 年間一人当たり240戸の管理拡大を目指すソリューションの大枠をとらえる 管理拡大ソリューションの全体概要

- 01:ソリューションのKPI
- 02:ソリューション導入後の収支計画
- 03:ソリューションにおける言葉の定義
- 04:目標達成のための具体的な各KPI
- 05:反響経路の考え方



③ 年間一人当たり240戸の管理拡大を目指すための最適な組織体制とは! 管理拡大を目指す組織戦略

- 01:管理部の組織の組み方
- 02:受託営業人員の目安
- 03:戸数レンジ毎の最適な組織編制
- 04:受託営業に適した人材とは
- 05:評価制度・給与制度について



④ 既存オーナー、新規オーナー、業者から案件を創出する具体手法! 管理拡大見込み案件の創出手法

- 01:既存オーナーからの案件創出手法
オーナーカルテ、オーナーアンケートについて
- 02:新規オーナーからの案件創出手法
オーナーセミナー実施までの具体的な手法
- 03:業者からの案件創出手法
業者訪問の手法とポイント



⑤ 見込み案件数、受託数を最大化! 管理営業マネジメント帳票

- 01:管理受託営業管理表
- 02:管理離脱案件管理表
- 03:訪問件数管理(日報集計表)
- 04:管理切替進捗管理表



⑥ 見込み案件の40%が受託できる! 管理受託営業ツール

- 01:マインドセットマニュアル
- 02:管理提案マニュアル
- 03:クロージングマニュアル
- 04:CF診断からの提案マニュアル
- 05:営業研修動画
- 06:管理提案用資料サンプル



⑦ オーナー営業特化の営業支援システム! 船井ファストシステム(kintone)

- 01:オーナー情報の一元管理
- 02:建物情報の一元管理
- 03:営業マンの行動管理
- 04:船井ファストシステム活用サポート

