

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。

B to B営業で管理戸数を増やすセミナー

お問い合わせNo. S115411

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ために管理会社が今やるべきことをお伝えします。 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 リーダー 三上 圭治郎
ゲスト講演 第2講座		管理戸数年間600戸増加の軌跡 管理受託の責任者として年間管理戸数を約600戸増加させた 株式会社不二興産の小倉部長より、実際の日々の動きや取り組み についてお話しいただきます。 株式会社不二興産 不動産管理部 部長 小倉 英武氏
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 飯島 海
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 マネージャー 林 建人

開催日時

2024年 **7月23日(火)**
14:30~17:30(受付14:00~)

東京会場

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO(八重洲)
※[2024年4月1日]より八重洲に移転いたしました
ご来場の際はご注意ください。

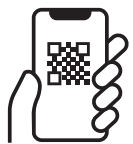
お申込み期日

銀行振込み :開催日6日前まで
クレジットカード:開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合もございます。

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。

お申込み方法



【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。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/115411>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「115411」をご入力し検索ください。

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000(平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索して確認ください。※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。



賃貸管理業界向け

法人開拓

管理受託 営業の仕組み

年間642戸の管理戸数を 獲得した営業の仕組みを 全公開!!

誰でも法人開拓できる ツール&トークはズバリこれだ!



特別
ゲスト

株式会社不二興産
不動産管理部 部長

小倉 英武氏

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。

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

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。) → **115411**

お問い合わせNo. S115411



PiC UP

管理受託営業として 1年間で約600戸の管理獲得に成功 特別インタビュー

管理が増やせずもどかしかつた日々を乗り越え



年間管理受託戸数

642戸
達成

株式会社不二興産 不動産管理部 部長

小倉 英武 氏

小倉氏の
経歴を
教えてください

大学までサッカー一筋ではほぼ全く勉強もしていませんでしたので(笑)良くわからず大卒で賃貸管理業界に入りました。もともとは管理受託とはあまり関係ない入居者クレームの対応や、滞納の督促等の入居者回りの業務を長年担当していました。途中からは賃貸仲介の店舗の店長の経験をしました。その時からいかに管理戸数を増やすことが大事かということを感じする毎日でした。

管理受託営業の
専任になった
きっかけは？

不二興産に入社したのも管理受託を期待されてのことでしたが実は当初、全然うまく行ってませんでした。と言うのも私がマネジメント業務に追われ、全く管理を増やす動きができていませんでした。その時は年間で50戸も増やせず非常にもどかしい時期を過ごしました。その際に社長から管理受託専任として攻めの営業に専念するように言われました。守りの業務やマネジメントの業務は別の担当者に全て任せ、攻めと守りの業務を完全に分けました。この環境をつくってもらってなかったら600戸という数字を達成することはできなかったと思います。

管理受託の
秘訣は
何ですか？

オーナー一人ひとりの気持ちに寄り添うことが何より大事だと思っていて、オーナーのヒアリングにはかなり力を入れています。何かしらオーナーはアパート経営に課題を抱えているもので、それぞれの課題を解決してあげることが僕の仕事であり、結果的に管理受託というものだと思います。もともと収益物件の売買等はできなかったですが、オーナーの課題の一つひとつに対応することで自分の知識も増えていった気がします。

管理受託専任部門の立ち上げから営業研修まで 管理受託特化型パッケージ

STEP
01

年間110%の管理獲得を実現する管理獲得ソリューション

01 管理拡大ソリューションの全体概要

- ① 目標数値計画の策定
- ② 管理拡大におけるオーナー種別、要因、反響経路の考え方
- ③ 目標数値達成に向けたKPIの策定

02 管理拡大のための組織づくり

- ① 管理部の構成を分業化する
- ② 管理戸数ごとの人数目安をもとに管理拡大の体制を整える
- ③ オーナー営業課を新設し、専任社員を配置



03 管理拡大のための評価制度づくり

- ① 管理拡大に向けた評価制度の見直し

04 営業マネジメント体制の確立

- ① 管理見込案件帳票の作成と活用サポート
- ② 管理離脱見込み案件帳票の作成と活用サポート
- ③ 行動管理帳票の作成と活用サポート
- ④ 管理切替進捗帳票の作成と活用サポート

STEP
02

管理が受託できる社員への営業育成

05 管理受託ツール及びトークの落とし込み

- ① 管理受託営業マニュアルの提供
- ② 対オーナーの訪問営業手法動画
- ③ 全国各地の管理営業マンとのロープレ
- ④ キャッシュフロー診断システムを使用した営業研修

オーナー訪問営業
ロールプレイング



STEP
03

管理営業に特化した顧客管理システム

06 オーナー営業DXパッケージ(kintone)の提供

- ① kintoneを利用したオーナー営業CRMの構築
- ② オーナーの資産背景を把握するカルテの作成
- ③ 訪問数、案件数、等の重要KPIをデジタルで一元管理

