

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 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株式会社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	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 マネージャー	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。

アンコール開催!!
オンライン開催

2024年 9月27日(金)
14:30~17:30
 (ログイン開始: 開始時刻30分前~)

開催方法
オンライン開催

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がございます。

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メンバース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/117826>
船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索窓に「117826」をご入力し検索ください。

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)
※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

管理戸数を増やすことを諦めていませんか…?

2年間で管理戸数2倍
600戸 1,200戸

受託営業『素人』でも『すぐに』成果が出る
「管理拡大ソリューション」を実践!

**私の会社で
実践したことは**

- 管理受託が進む**組織体制**の構築!
- 『kintone』を活用した営業案件管理手法!
- **紹介案件**を増やすBtoB営業手法!
- 建築部門がなくてもできる**新築アパート事業!**

**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**

アンコール開催!!
オンライン開催

2024年 9月27日(金)
14:30~17:30
 (ログイン開始: 開始時刻30分前~)

開催時間

管理受託営業社員の育成方法

お問い合わせNo. S117826

**セミナー
情報を
スマホで!**



主催


 サステナブルクロ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。) → **117826**

2年間で管理戸数を2倍にできた「管理拡大ソリューション」とは!?

びっくり事例!

株式会社太平堂不動産

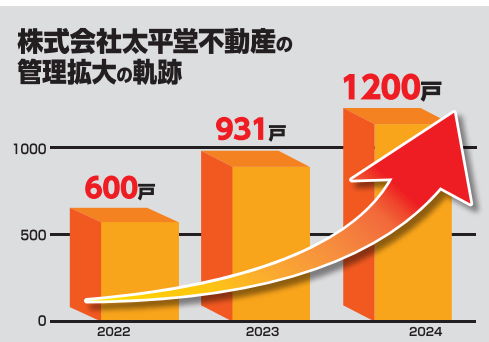
山形県
山形市

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

理に合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!?



- ◆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ヵ月でできる

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

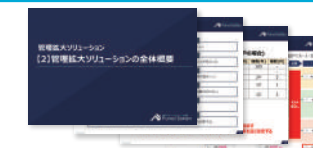
① 賃貸管理業界の時流を知り、“今”管理拡大をする必要性を理解できる! 賃貸管理業界の業界理解

- 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



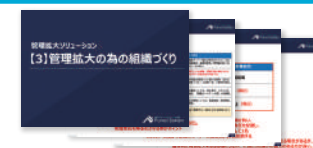
② 年間一人当たり240戸の管理拡大を目指すソリューションの全体概要

- 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

