

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。

営業力はいらない！賃貸仲介分業化セミナー2024 お問合せNo. S119212

講座	セミナー内容
特別 ゲスト 講演 第1講座	業績拡大を続ける賃貸住宅サービスの分業化の取り組み 営業社員が営業に専念できるよう、掲載専任、反響専任、契約専任を配置し、店舗営業利益生産性を大幅改善した賃貸住宅サービスの取り組みについてお話いただきます。  株式会社グラート 代表取締役社長 渡邊 武氏 1989年に開業した賃貸住宅サービスの創業メンバーの1人として、35年間約110店舗の出店と業績拡大に寄与。現在は代表取締役として現場を指揮する立場から経営に専念。近年は店舗内での分業化を推進し、働く環境や評価制度の見直しを含め、人的資本経営にシフトしている。
第2講座	賃貸仲介分業化のために今すぐ取り組むべきこと 船井総合研究所が提唱する、賃貸仲介の分業化の進め方について解説いたします。  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
第3講座	明日から実践していただきたいこと 本日のセミナーを踏まえて、明日から皆様に取り組んでいただきたいことについてお伝えいたします。  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 リーダー 三上 圭治郎

東京開催 2024年11月19日(火) 14:30~17:30 (受付:開始時刻30分前~)
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

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
[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]より八重洲に移転いたしました。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かねますので、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。

お申込み期限

・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。

お申込み方法



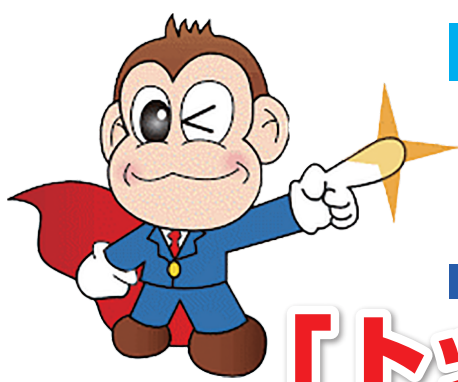
【QRコードからのお申込み】 右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/119212>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「119212」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」と検索してご確認ください。※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。



賃貸住宅サービス

「トップセールスマン不要」

賃貸仲介で
利益を残す
すごい仕組み

店舗数

110店舗

生産性

1,200万円

特別
ゲスト
講師

株式会社グラート 代表取締役社長 渡邊 武氏

素人でもできる分業体制の仕組み、
来店率のあがる反響対応ノウハウを大公開！

東京開催 2024年11月19日(火) 船井総研グループ 東京本社 14:30~17:30
サステナグローススクエア TOKYO (受付:開始時刻30分前~)

営業力はいらない！賃貸仲介分業化セミナー2024

お問い合わせNo.S119212

セミナー
情報を
スマホで！



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。)→ 119212

店舗数

110店舗

生産性

1,200万円

実現をする

賃貸住宅

が

業績拡大を続ける

3つの秘密!

3つの秘密
その1

「正しく新鮮な」情報を全店舗に届けるデータセンターが
月間242,000戸の物件情報の更新

- ・低コスト高効率で他の仲介会社と圧倒的に差別化した集客が始められる
集客体制構築プログラム
- ・「ブランドなし」「物件なし」「資金なし」の3ない店舗でも、翌月から
ポータルサイト掲載数300件を実現する物件掲載手法!
- ・絶大な地域密着ブランドで月間紹介・飛込20組を実現する方法!

3つの秘密
その2

本部集約した反響対応専任チームで
賃貸仲介激戦区でも反響来店率50%超!

- ・FC店舗全体で来店件数を安定させる反響対応専任チームを配置
- ・「分業体制」と「業界未経験の人材活躍」の両輪で業界未経験者でも
即戦力になれる仕組みづくり!
- ・メール返信スピード5分以内を徹底するための自社開発の
CRM活用と自社独自のメールテンプレート
- ・集客数を最大化するためのSNSを活用したブランディング

3つの秘密
その3

教育・組織プログラム
による圧倒的営業力で成約率70%超!

- ・「ほったらかし」にしない教育体制!

素人を含めた2~3名の営業スタッフ+集客・事務パートで売上最優先するチーム営業体制

「今聞きたい」現場社員のニーズと「早く売上を上げて欲しい」経営ニーズを
いいとこ取りする、最速最短のインフラ・教育プログラム

賃貸仲介で売上が伸びる企業と伸びにくい企業の違いとは?

売上が伸びにくい組織の特徴



売上が伸びる組織の特徴



分業体制の導入で業績アップを目指す賃貸仲介ソリューション!!

① 反響数=「仕入れの4ルート」×「Web掲載の3要素」!
反響数最大化編【仕入れ・入稿・分析】

- 01:「掲載専任者」の主な業務と適した人材
- 02:掲載専任者が目指すKPI
- 03:掲載数を増やす物件の仕入れ方法
- 04:反響数を増やすポータルサイト対策
- 05:飛込件数を増やすMEO対策
- 06:反響数を増やす自社HP対策
- 07:広告宣伝費の費用対効果を上げる分析



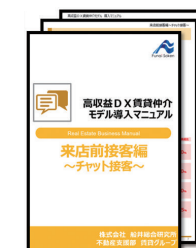
自社・競合・市場の掲載状況を分析する
ポータルサイト調査レポート

- 01:自社商圏内の総物件数・シェア
- 02:自社商圏内の名寄せ基準越え物件数・シェア
- 03:日次レポートの分析
- 04:掲載専任者へのFB



② 来店前に勝負を決めるための「反響対応の3要素」!
来店数最大化編【反響対応】

- 01:「反響対応専任者」の主な業務と適した人材
- 02:反響対応専任者が目指すKPI
- 03:店舗営業担当への送客ルール
- 04:反響対応・追客ルール
- 05:電話反響対応のポイント
- 06:メール反響対応のポイント



トーク・ロープレで反響来店率を最大化する
反響対応営業研修

- 01:反響対応専任者と店舗間の送客ルール設定
- 02:反響対応・追客ルール設定
- 03:電話反響対応トークスクリプトの導入
- 04:電話反響対応ロープレの実施
- 05:メールテンプレートの導入
- 06:反響対応調査による効果測定

③ 掲載・反響対応・営業の完全分業化による「チーム接客」!
成約数最大化編【賃貸仲介営業】

- 01:「チーム接客」でお客様対応力上げる
- 02:営業社員が目指すKPI
- 03:案内パート・契約パートの活用
- 04:成約率を上げる入店~案内~クロージングの100個のチェックリスト
- 05:成約単価を上げる付帯商品一覧



AIを活用した最短最速の営業力アップ
営業力アップシステム【SEA】

SEAとは「営業マン育成の自動化システム」です。ロープレや指導の「短縮化・生産性の向上」を実現します。

- 01:E-ラーニングシステム
- 02:ロープレ音声のAI解析
- 03:商談音声のAI解析

