

# 購入客への営業活動と売却依頼に基づく業務 売買仲介営業 入門セミナー

売買仲介業に従事して間もない営業社員の方を対象に、①物件の検索依頼に基づく業務（客付業務）と、②物件の売却依頼に基づく業務（元付業務）について学べるセミナーです。

仲介業務をするにあたり必要な基礎知識と、営業成果を得るための実践的ノウハウについて、実務の流れに沿いながら解説するため、明日からの業務にすぐに役立つ内容となっています。

日時：2024年5月27日(月)  
9:30~16:30（6時間）

会場：ウインクあいち  
（愛知県名古屋市中村区名駅4丁目4-38）  
名古屋駅[桜通り口]から徒歩約5分）

講師：本鳥 有良氏（プランサービス代表・CFP）

三井のリハウスをはじめ約10年にわたり売買を中心とした仲介業に携わる。平成14年独立系FP会社(有)プランサービスを設立。「消費者の立場に立った不動産取引の実現」を目的の1つとし、FP相談およびコンサルティングやセミナー講師、書籍執筆や雑誌への連載執筆などの活動を続けている。

## <講義内容>

### 第1章 客付業務と元付業務

#### I. 媒介業務

1. 専門家としての役割
2. 媒介業務とは

#### II. 客付業務

1. 集客活動（広告作成時のルール）
2. 受付業務での注意点
3. 効果的なフォロー営業に必要なこと
4. Eメール対応の基本  
（資料請求への返信メール作成例）
5. Eメールの返信率を高める工夫
6. 資金計画による予算の確認
7. 借入金の種類と金利の指標
8. 金利タイプ別  
住宅ローンの特徴と選び方

#### 9. 借入可能額の計算

（練習問題あり）

10. 物件検索と紹介時のポイント
11. 現地案内の効果をも高めるには
12. 現地案内での効果的なセールストーク
13. クローキングのポイント

#### III. 元付業務

1. 物集チラシを使った集客活動
2. 受付業務での注意点  
（個人情報の取扱い）
3. 買換えの場合の手順と資金繰り
4. 物件調査の目的と調査の流れ
5. 価格査定目的
6. 査定に必要な事例物件の選定ポイント
7. 査定結果の報告と売出しに向けた提案
8. 条件交渉に向けて担当者が行うべきこと
9. 相手方の探索と条件交渉

### 第2章 媒介契約

#### I. 媒介契約と瑕疵保険

1. 媒介契約の種類と媒介契約の基礎
2. 媒介契約に関する  
宅建業法上のルール
3. 建物状況調査
4. 既存住宅売買瑕疵保険
5. 媒介業務についての義務

※ 都合により、講義内容などが一部変更になることがあります。あらかじめご了承ください。

※ 受講される方は、電卓の持参をお願いします。（ローン計算のできるものである必要はありません。）

受講料（税込）：①一般：22,000円（税抜：20,000円）  
②会員割引：17,600円（税抜：16,000円） ※1  
※1：全日愛知会員企業・従業員様

## <お申込み方法>

右記のフォームにご記入の上、この用紙ごとFAXしてください。

ご入金確認後、受講案内をメールまたは郵送いたしますので、お早めにご入金ください。  
（振込手数料は貴社にてご負担願います）  
尚、一旦納金されました受講料は、払い戻しいたしませんので予めご了承ください。

### <受講料振込先>

口座名（株）住宅新報  
〇りそな銀行  
虎ノ門支店 普通 0139560

申込講座	売買仲介営業入門セミナー		
貴社名	ご担当部署		
ご住所	〒		
電話番号			
ご参加者名	e-mail		
〇をつけてください	一般	会員割引	

(株)住宅新報

TEL:06-7713-5250 平日9:30~18:00 土日祝除く  
大阪市中央区難波4-1-15 近鉄難波ビル1階

FAX:03-6403-7825

<個人情報の取り扱いについて> お申込みいただいた個人情報をもとに今後、当社のセミナー・書籍・講習会などのご案内などを送付させていただくことがあります。また、当該個人情報は厳正な管理下で安全に保管し、事前のご承諾なしに第三者に提供することはありません。