

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：5月20日(火)

9:30~16:30（6時間）

会場：ウインクあいち1102号室

（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. クロージングのポイント

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。