

| 講座                                               | 内容                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>第一講座</p> <p>13:00<br/>~13:40</p>              | <p>圧倒的地域一番不動産会社の作り方</p> <p>ポイント① 圧倒的地域一番の不動産店舗づくりへ向けた実施事項とは？<br/>ポイント② 不動産業界の現状と媒介取得強化ができる会社できない会社の違いとは！？<br/>ポイント③ 媒介取得強化は「今」行すべき！大手・競合に負けずに媒介取得強化ができる理由とは！？</p> <p>株式会社 船井総合研究所 不動産グループ<br/>チームリーダー シニア経営コンサルタント<br/><b>塔本 和哉</b>(トノモト カズヤ)</p> <p>入社より一貫して住宅・不動産業界に従事。現場に基づいたロジカルな思考・提案により早い段階で高い評価を受ける。営業社員様3名程度の会社様から1拠点30名以上の会社様へのコンサルティングサービスを実施している。不動産会社様の業績アップを最も得意としており、事業計画・採用計画・組織体制や評価の立案から現場に入り込んだ営業研修・ツール作成等、不動産売買事業の即時業績アップには定評がある。</p>              |
| <p>第二講座</p> <p>13:50<br/>~14:40</p> <p>ゲスト講師</p> | <p>不動産事業立ち上げ、媒介取得強化をして年間130件媒介取得ができた秘訣とは！？</p> <p>ポイント① 会社員不動産未経験でも不動産立ち上げ2年で業績を軌道に乗せる秘訣とは！？<br/>ポイント② 仕入れ専任化させて1年間で130件の媒介取得ができた営業手法とは！？<br/>ポイント③ たった1年で商圏内自社物件の在庫シェア18%を達成できた秘訣とは！？<br/>ポイント④ 媒介取得強化を進めてたった3か月で月間8件以上の媒介取得ができるようになった仕組みとは！？</p> <p>株式会社 エコプラン<br/>代表取締役<br/><b>金山 昇司氏</b>(カナヤマ ショウジ)</p> <p>岡山市にて廃棄処理・建築解体工事を主な事業としている。既存事業とのシナジー及び多角を進めるにあたり、不動産会社を3年前に設立させた。わずか2年間で事業を軌道に乗せ1年間で130件の媒介取得を達成し、岡山市内において在庫シェア約18%を占める。異業種参入ではあるものの現在、成長中の会社である。</p> |
| <p>第三講座</p> <p>14:50<br/>~15:50</p>              | <p>1拠点100件以上の受託・圧倒的地域一番を実現する成功事例を徹底解説</p> <p>ポイント① 不動産未経験でもたった3か月で月間媒介取得数10件を獲得する媒介取得手法とは！？<br/>ポイント② 多くの不動産会社が結果を出せない一括査定サイトで媒介取得を行う仕組みとは！？<br/>ポイント③ 入社すぐ、新卒1年目の営業社員様でも年間30件以上の受託を実現する仕組みとは！？</p> <p>株式会社 船井総合研究所 不動産グループ<br/><b>田久保 浩介</b>(タクボ コウスケ)</p> <p>入社後、リフォーム事業・不動産事業のコンサルティングに従事し、「データに基づく短期業績アップ」を信念として現在は不動産売買事業の即時業績アップのコンサルティングを行っている。若手コンサルタントながら、商圏人口6万人の地方商圏から都心部まで数多くのクライアントを持ち、日々業績最大化のためのサポートを行っている。</p>                                        |
| <p>第四講座</p> <p>16:00<br/>~16:30</p>              | <p>今すぐ媒介取得強化に取り組むべき！不動産会社様が今後とるべき業績アップ手法とは！？</p> <p>ポイント① 媒介取得強化を確実に実現するための仕組みとは！？<br/>ポイント② 商圏内在庫シェア圧倒的No1を実現するための戦略・戦術とは！？<br/>ポイント③ これからは勝ち抜く不動産会社の成長戦略とは！？</p> <p>株式会社船井総合研究所 不動産グループ<br/>グループマネージャー シニア経営コンサルタント<br/><b>小寺 伸幸</b>(コテラ ノブユキ)</p> <p>住宅会社、不動産会社、リフォーム会社のコンサルティングを通じ生み出したノウハウは定評がある。これまで、年商規模1億円から800億円を超える規模のクライアントに対して、新規事業立上げ、マーケティング調査、営業、集客の仕組み化まで手がける。企業の永続と持続的成長を両立するための「経営計画書作成」「ミッション・ビジョン構築」など、業種業態を超えた提案にも注力している。</p>                    |

WEBからもお申し込みいただけます！



右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからも  
ご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/054546.html>



経営者様向け企画

2020年

開催日時

1月27日(月)

東京会場 13:00~16:30

媒介取得にお悩みの不動産会社様 **必見**

不動産の媒介取得

仕入れ専任化させてたった1年で

1拠点130件突破

媒介取得を強化したら粗利がたった1年で3倍に

たった1年、未経験者中心で  
年間130件を獲得する受託強化の秘訣

一括査定サイトの攻略手法大公開！  
反響からの訪問査定率35%達成の秘訣

競合に負けない査定手法！訪問査定後  
媒介取得率60%以上を達成する秘訣

受託後販売率60%以上を  
実現する受託・販売戦略の秘訣



株式会社エコプラン  
代表取締役  
**金山 昇司氏**

主催

明日のグレートカンパニーを創る  
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 担当：指田

媒介取得強化セミナー

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

お問い合わせNo.S054546

FAX.0120-964-111 24時間  
対応

WEBからもお申し込みいただけます。(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。)→ 054546



媒介  
件数を

1年で130件増やす!

多くの不動産会社が成果を出せていない  
媒介取得のノウハウを完全公開

特別ゲスト講師

株式会社 エコプラン

不動産事業を  
立ち上げて1年で

媒介取得130件達成



### 株式会社 エコプラン様のご紹介

岡山市にて廃棄処理・建築解体工事を主な事業としている。既存事業とのシナジー及び多角を進めるにあたり、不動産会社を3年前に設立させた。わずか2年間で事業を軌道に乗せ1年間で130件の媒介取得を達成し、岡山市内において在庫シェア約18%を占める。異業種参入ではあるものの現在、成長中の会社である。



株式会社 エコプラン  
代表取締役 金山 昇司氏

Before

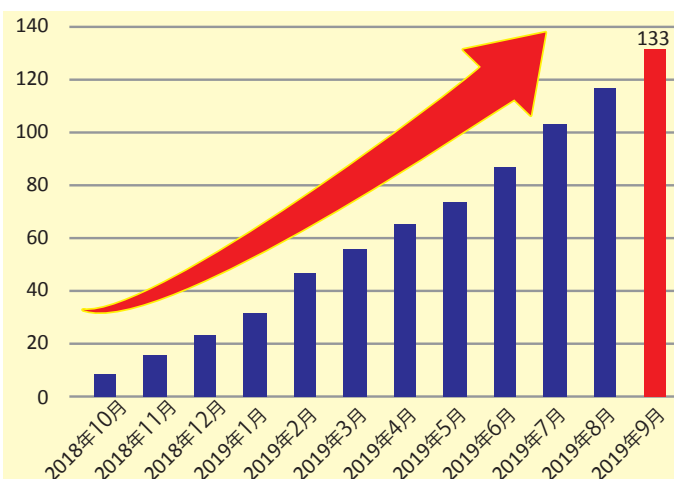
- ① 一括査定の反響から  
査定面談できない
- ② 訪問査定から  
受託ができない
- ③ 媒介取得数を  
全然増やせない

導入

After

- ① 一括査定の反響から  
月間20件以上査定面談できた!
- ② 競合に負けずに  
訪問査定から60%以上媒介取得できた!
- ③ 毎月10件以上媒介を取得できる  
ようになり、ポータル買い反響数が5倍になった。

### 1年間の媒介取得実績



### 自社の戦略・成長に応じたモデル

#### 媒介取得の4つポイント

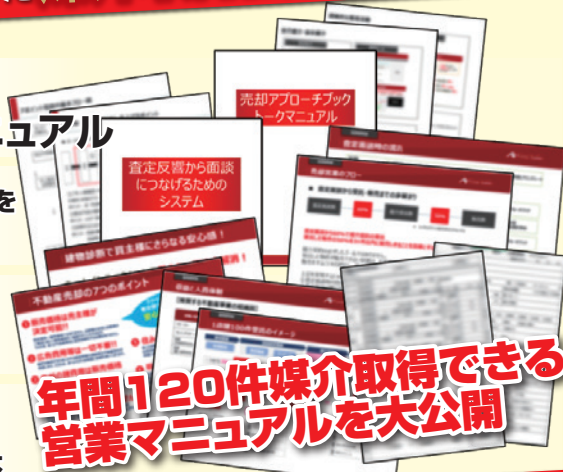
- ① 一括査定サイトを攻略して、反響後  
30%以上訪問査定をする営業トーク術
- ② 競合に負けずに訪問査定から  
60%以上媒介取得をする営業ツール・営業手法
- ③ 査定反響・査定書作成の  
圧倒的スピード化を実現する社内の仕組み
- ④ 仕入れを専任化させて  
年間72件/人以上媒介取得する営業活動

今回のセミナーで公開する

最新ノウハウとポイント

たった2名で130件の媒介取得をした媒介取得強化マニュアル

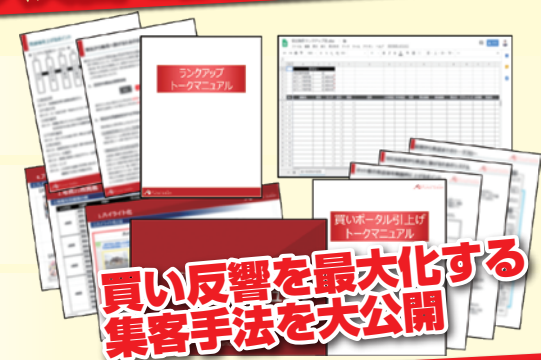
- point1 未経験者・新卒でも一括査定反響から  
25%面談につなげられるトークマニュアル
- point2 査定面談からの媒介取得率60%以上を  
達成するトーク内容とは
- point3 競合に負けずに自社で  
受託出来る査定資料とは
- point4 昨年度等の過去反響から  
年間20件以上受託をする追客手法とは



年間120件媒介取得できる  
営業マニュアルを大公開

反響10件→反響40件以上客付け反響を獲得した集客手法

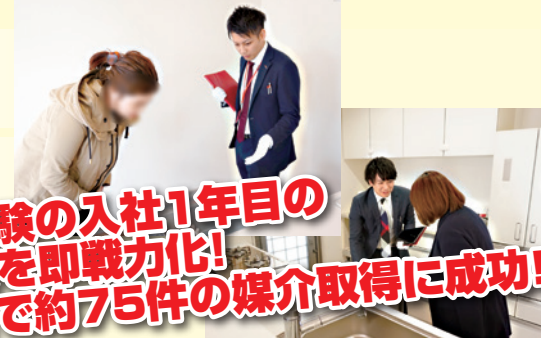
- point1 受託物件を60%以上販売する物件の  
ランクアップ手法とは
- point2 受託物件のランクを管理する  
管理帳票・営業会議とは
- point3 ポータルサイトで他社と差別化し  
反響数を最大化する手法とは



買い反響を最大化する  
集客手法を大公開

未経験社員でも媒介取得・契約取得ができる育成術

- point1 各営業フローごとの  
営業マニュアル・トークマニュアルとは
- point2 営業社員様の営業力を  
分析する帳票管理とは
- point3 目標を達成するための営業会議の  
頻度・実施事項とは



未経験の入社1年目の  
社員を即戦力化!  
1名で約75件の媒介取得に成功!

日時・会場

2020年1月27日(月)  
株式会社 船井総合研究所 東京本社  
〒100-0005  
東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階  
JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

受講料

一般企業

税抜 30,000円(税込33,000円)／一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。

●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。  
受講票はWEB上でご確認くださいませ。

FAXからのお申込み

入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。

お振込いただいたにも関わらず、お手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。

お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785060 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウウシヨ セミナーグチ

お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

TEL

0120-964-000(平日9:30~17:30)

お申込専用

FAX

0120-964-111(24時間対応)

●申込みに関するお問合せ: 指田 ●内容に関するお問合せ: 塔本

年末年始の休暇のため、12月27日正午から1月6日まで電話がつかなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。

お電話でのお問い合わせは1月7日9:30以降にご連絡いただけますようお願いいたします。

また、Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。なお、受講申込は24時間受け付けております。

※ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問合せNo. S054546

担当

指田 宛

媒介取得強化セミナー

FAX : 0120-964-111

|        |     |      |        |         |     |     |
|--------|-----|------|--------|---------|-----|-----|
| フリガナ   |     | 業 種  | フリガナ   |         | 役 職 | 年 齢 |
| 会社名    |     |      | 代表者名   |         |     |     |
| 会社住所   | 〒   |      | フリガナ   |         | 役 職 |     |
|        |     |      | ご連絡担当者 |         |     |     |
| TEL    | ( ) |      | E-mail | @       |     |     |
| FAX    | ( ) |      | HP     | http:// |     |     |
| ご参加者氏名 | 1   | フリガナ |        | 役 職     | 年 齢 |     |
|        |     |      |        |         |     |     |
|        | 3   | フリガナ |        | 役 職     | 年 齢 |     |
|        |     |      |        |         |     |     |
|        | 5   | フリガナ |        | 役 職     | 年 齢 |     |
|        |     |      |        |         |     |     |

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思えます。  
そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☑をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus

☐ その他各種研究会( 研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りいたします。)
- 2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご覧ください。
- 3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして提供することがございます。
- 4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込みのご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
- 5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL:06-6304-4666)までご連絡ください。
- 【個人情報に関するお問い合わせ】  
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL:03-6212-2924)
- ダイレクトメールの発送を希望しません ☐  
※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。



お申込はこちらから