

【研修タイトル】

客付業務研修

【目的】

購入物件の検索依頼に基づく業務の習得

【概要】

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購入物件の検索依頼に基づく業務（客付業務）、について学べる研修プログラムです。客付業務のノウハウについて、実務の流れに沿いながら取り組むべき様々な業務のポイントが分かりやすく学べる内容となっています。

【プログラム】

<p>第1章 物件の検索依頼に基づく業務</p> <p>I. 総論</p> <p>1. 専門家としての役割</p> <p>2. 媒介業務上の規制</p> <p>II. 集客活動と受付</p> <p>1. 不動産広告の種類と特徴</p> <p>2. 広告による効率的な集客への工夫</p> <p>3. 広告作成時のルールと注意点</p> <p>4. 受付業務の目的と質問のポイント</p> <p>5. 効率的なフォロー営業をするための工夫</p> <p>III. お客様対応の基本</p> <p>1. お客様対応マナーの基本 (会話の仕方・電話対応・eメール対応)</p> <p>2. eメールの返信率を高める工夫</p> <p>3. 資金計画による予算確認</p>	<p>IV. 物件紹介からクロージング</p> <p>1. レインズを使った物件の検索</p> <p>2. 選択を容易にする物件紹介の方法</p> <p>3. 現地案内の流れ</p> <p>4. 現地案内の効果を高めるための工夫</p> <p>5. クロージングでのポイント</p> <p>V. 条件交渉から残金決済まで</p> <p>1. 条件交渉と契約書類の作成</p> <p>2. 重要事項の説明と売買契約の締結</p> <p>3. 契約締結後のサポート業務</p> <p>4. 残金決済および引渡し業務</p> <p>5. 残金決済および引渡しに向けた準備</p> <p>6. 決済当日の業務の流れ</p>
--	---

【料金等】

研修対象者	新入社員（未経験者）	研修時間	6時間/回
参加人数（目安）	20名まで/回	料金	20万円（216,000円税込）/回

【特記事項】

- 研修参加人数が20名を超える場合、テキスト代として上記料金に対してお一人につき1,000円（1,080円税込）を加算させていただきます。
- 上記の料金以外に交通費の実費をご請求させていただきます。
- 研修で使うレジュメ等の配布物はこちらですべてご用意いたします。
- 上記料金は、1都3県（東京・千葉・埼玉・神奈川）での実施としますので、他の地域でご希望の際は別途1回あたり5万円（54,000円税込）を加算させていただきます。
- 研修会場は、ご依頼いただく方のご負担によりご準備願います。
- 研修プログラム、参加人数、料金、研修時間等をご相談にまいりますので、お気軽にお問い合わせください。

