

# 「売買仲介営業 入門セミナー」(客付編)

## ～プロとしての心構えと購入希望客への営業活動～

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媒介業務の基本的ルール、②登記簿等に関する基礎知識、③物件の検索依頼に基づく業務(客付)、について学べる講座です。

取引のプロとして身につけておかなければならない大切な事と、仲介業に従事する多くの営業社員が最初に取り組む“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。

日 時：2019年5月20日(月) 9:30～16:30(受付開始9:00～)

会 場：エル・おおさか(7階 708号室)

受講料：1名20,000円(消費税込み)

※不動産関連団体会員、「住宅新報」定期購読者 1名15,000円

講師：本鳥 有良氏 ((有)プランサービス代表取締役 CFP(1級FP技能士))

### 第1章 プロとしての基本行動

#### I. 仕事に取り組む基本姿勢

1. 専門家としての役割
2. 営業担当者としての心得
3. 顧客意識(カスタマーサービス)の基本
4. プロとして備えるべき7つの営業力
5. 目標の設定と達成までの行動

#### II. 媒介業務の基本ルール

1. 媒介業務とは
2. 媒介業務に関する宅建業法上のルール
3. 不動産取引のパターン
4. 媒介報酬額の計算
5. 物件価格と消費税
6. 販売図面の読み取り方

### 第2章 取引業務に必要な基礎知識

#### I. 登記簿等に関する基礎知識

1. 不動産登記制度とは
2. 不動産登記の効力
3. 不動産登記簿とは
4. 不動産登記簿の種類
5. 不動産を特定するための表示
6. 不動産登記記録の読み方
7. 公図、地積測量図、建物図面等
8. 登記簿等の閲覧、各種証明書の交付請求

### 第3章 物件の検索依頼に基づく業務(客付)

#### I. 集客活動と受付

1. 広告作成時のルールと注意点
2. 広告による効率的な集客への工夫
3. 受付業務の目的と質問のポイント
4. 効率的なフォロー営業に必要なこと

#### II. お客様対応の基本

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)
2. eメールの返信率を高める工夫
3. 資金計画による予算確認

#### III. 物件紹介からクロージング

1. レインズを使った物件の検索
2. 選択を容易にする物件紹介の仕方
3. 現地案内に向けた準備
4. 現地案内の効果を高めるには
5. クロージングでのポイント

#### IV. 条件交渉から残金決済まで

1. 媒介契約の締結と宅建業者の義務
2. 条件交渉と契約書類の作成
3. 重要事項の説明と売買契約の締結
4. 契約締結後のサポート業務
5. 残金決済及び引渡しに向けた準備
6. 残金決済及び引渡しの当日業務の流れ

### 講師プロフィール



有限会社プランサービス

代表取締役 本鳥有良(もとどり ありよし)

- ・宅地建物取引士
- ・ファイナンシャルプランナー(CFP/国際ライセンス・NPO法人日本FP協会認定上級資格)
- ・1級ファイナンシャル・プランニング技能士(国家資格)
- ・学校法人 大原学園(2級FP技能士講座)非常勤講師



新築分譲マンションの販売から一般仲介業務まで、10年以上にわたり不動産業の実務に携わり、平成14年、独立系FP会社である(有)プランサービスを設立しました。「誰もが、購入後も安心して暮らせるようなマイホームの買い方を実践できること」を目的の一つとし、事務所での個人向けFP相談や、ネット上での無料FP相談、宅建業協会をはじめとする各種団体や企業での講演・セミナー、不動産会社の経営コンサルタント、書籍執筆などの活動を続けています。

[主 催] (株)住宅新報

## 催事要項

- 日 時 / 2019年5月20日(月)  
9:30~16:30(受付開始9:00~)
- 会 場 / エル・おおさか(7階 708号室)  
大阪市中央区北浜東3-14
- 受 講 料 / 1名 20,000円(消費税込み)  
※不動産関連協会会員、「住宅新報」定期購読者は  
1名15,000円(消費税込み)
- 申 込 方 法 / 本申込書をFAXまたは、ご郵送ください。  
ご入金確認後、受講票(必ず会場にご持参ください)  
を郵送いたしますので、お振込はなるべく早めにお  
願いたします。  
(振込手数料は貴社にてご負担願います)  
尚、一旦納金しました受講料は、払い戻しいたしませ  
んのので予めご了承ください。



[交通]  
●京阪・地下鉄谷町線「天満橋駅」より西へ300m  
●京阪・地下鉄堺筋線「北浜駅」より東へ500m

- 受講料振込先 / 口座名 (株)住宅新報 りそな銀行 虎ノ門支店 普通 0139560
- お申し込み先 / (株)住宅新報 セミナーグループ FAX 03(6403)7825  
〒105-0001 東京都港区虎ノ門3-11-15(SVAX TTビル3F)
- お問い合わせ先 / (株)住宅新報 大阪支社06(6202)8541

※都合により日程、会場、講師内容などが一部変更になることがありますので予めご了承ください。

**◎住宅新報** (お問合わせ先) TEL: 06-6202-8541 (お申込先) FAX: 03-6403-7825  
〒105-0001 東京都港区虎ノ門3-11-15(SVAX TTビル3F)

< キリトリ >

### 5/20(大阪)『「売買仲介営業 入門セミナー」(客付編)』受講申込書

申込日/ 年 月 日

貴社名		ご担当部署 ご担当者	
ご住所	〒		
電話		FAX	
ふりがな ご参加者名	(計 名)		
請求書	要・不要 (○をつけて下さい)	メールアドレス	

該当するところに○をつけて下さい

	一般 20,000円		不動産関連団体会員 15,000円
			定期購読者 15,000円

<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は、今後、当社のセミナー、書籍、講演会等のご案内を送付させていただくことがございます。  
また、当該個人情報は事前のご了承なしに第三者に提供することはありません。  
当該個人情報に関する訂正などは下記へ文書かお電話下さい。(受付時間 平日9:30~17:30)  
(株)住宅新報 電話 06(6202)8541/FAX 06(6202)8129