

平成29年1月吉日

研修ご担当者様

－2017年5月開講－  
第17回企業合同研修概要

NPO法人日本RSP協会  
理事長 近藤 紀一  
理事・講師 森口 昌彦

## I. 企業合同研修について

この企画はNPO法人日本RSP協会が主催する「売買仲介営業企業合同研修」です。

不動産流通業も、大きな社会の流れにいかに対応していけるかが、常に問われています。仲介営業の基本からネット・AI時代に対応した営業についてお話しさせていただきます。

コースは「営業社員」「上級社員」「管理職」の3クラスとし、日程も各2日間です。本研修内容は、

①講師が現役時代営業現場で培ってきた実践的な考え方に、退任後の個別企業研修・合同研修等で学ばせていただいた現在の営業現場に沿った手法を統合した“受講生が受け入れ易い研修”を目指します。いわゆる通常のアカデミックな研修とは一線を画した“実務に沿った研修”です。

②他社と合同での研修のため、受講生にとって緊張感の伴った研修となります。また上記コースに合わせた“グループワーク”を毎回採り入れ、企業風土の違う他社社員、自社の他店舗社員と話合う機会から、多くを学んでいただきます。

③受講生の理解度が浅い項目を、2回目の研修で違った角度から繰り返し実務体験に基づいてお話することで、実行可能だと納得いただける研修を目指します。

初回から次回の研修までは、約1か月の期間を空けます。初回研修終了後、学んだことから、各自が自身に必要と感じたことを「私の約束」として記入し提出いただき、それを現場で試していただき、次回に“効果があったこと、効果が出なかったこと、新たな疑問点等”を発表いただき、講師を交えディスカッションすることが特徴です。

※2回目の研修日は、受講生と講師が初回研修終了後に、協議のうえ決定いたします。

ご不明点・相談等がございましたら、まずは下記メールへご連絡ください。時間をお取りいただきました際は、講師が御社にお伺いし説明させていただきます。

E-mail [masahicom.jp@jcom.zaq.ne.jp](mailto:masahicom.jp@jcom.zaq.ne.jp)

ぜひご参加くださいますようお願い申し上げます。

## Ⅱ. 営業力向上研修

### 1. 目的

まずは、受講生には、仲介営業に今までよりも“やりがい”を感じていただき、“誇り”を持って業務に取り組んでいただけることに注力します。

①仲介営業の将来性、いただく手数料額とサービス内容等を自覚し、仲介営業に誇りを持っていただけることからスタートします。

②営業は「基本姿勢：お客様の立場に立つ」＋「基本スキル：聴く&ハイスピード・ハイアクション」を深く理解していただき、実践で活躍できる社員となっていただきます。

③必要な「基本の基本知識」を、納得いただけるようにご説明いたします。

2回にわたり多様な事例を使い、「人間力を高めること」＋「お客様に役立つ専門知識を深めること」の大切さを、納得いただけるまで繰り返しお話しいたします。

### □初回ロールプレイの準備について

内容：住宅購入のための初めての顧客との面談を想定(講師がお客様役)

①販売図面(マンションまたは戸建のどちらか(3~6物件程度))

一同じエリア(沿線等)、価格帯も大きくかい離しないこと

②住宅地図(上記個別物件周辺)、広域地図(上記物件の位置関係)

③電卓、税金の小冊子ほか…日常、お客様に使う会社の能力開示資料等

以上各受講者に必ずご持参いただけるよう、指示をお願いいたします。

### 2. 期間・費用

1日6時間研修(10:00~17:00)を2回実施します。次回(1ヶ月後)までの間に、研修で学んだことから、各自がなるほどと思われたことを現場で試していただき、その感想・疑問点等を発表いただきます。

※大阪での研修は10:30~17:30とさせていただきます。

費用(受講料金):1名様40,000円

(大阪での研修には、講師の実費交通費の一部をご負担いただくこととなります。)

### 3. 前回の受講生アンケートより

□K様

私は売買営業として活動して、約1年に  
なりましたが、今日の研修を受けさせてくれたこと  
今までこれだけ、うわ、ついで表面的な営業  
としていたか痛感いたしました。

今までの営業活動は、上司に言われたがままに  
チラシをまいたり、ポイントをとるために  
しょこく電話やメールをしたりと、仲介営業の  
ことを良く分かっていないまま、さくさく活動し  
ていた。今回森口先生の講義を聞いて  
仲介営業の根本的なところの理解を  
深めることができて良かったです。

今日の研修で学んだことを日々念頭に  
おき、今までの行動を変えて活動して  
いきます。

□Y様

2日間本当に勉強になる刺激的な研修でした。

小手先の知識ではなく、根本的な所をふまえて  
教して下さい、理解し易かったです。適所適所で  
森口先生の経験談や、雑談も混入し居るいい  
研修でした。

「時を大切に」という部分は最近の自分や周りの人という  
内容に近く、片道切符という表現にはなるほど、と思いま  
した。「理由は3つ以上」「案内準備の話」「ローソ  
の基本は変動である」等など、明日からの接客に役立つ  
話も多かった。

是非後輩にも来年受講させてあげて欲しいです。  
長時間ありがとうございました。

□H様

本日は、貴重がお話し、研修頂き誠に有難う御座いました。  
一回目の研修に参加出来ずに、本日参加して思ったことは、  
自分の人生にとってもったいないことをしたなという思いです。  
仕事だけでなく、人としての知識・常識もご教授頂き、  
二回目の研修だけでも「答」になったのに、一回目に  
出れなかったのは損でした。

なかなか同じ年代の他業者の方々の営業(ノウハウ)  
を見る機会はないので、とても良い勉強になりました。  
自分の話し方も、三者の目から見るとあのように見える  
のだろうなあと思いがかり見ていました。本日の研修を  
学び、自分の糧にして創意工夫しながら今後営業  
していきます。

毎日を大事に、常にチャレンジ精神をもって今後頑張っ  
ていきます。

### Ⅲ. 上級営業職研修

#### 1. 目的

業務に対する考え方・取り組み方を、単に「わかっている」から「やるべきこと」へ  
ステップアップを目指す研修です。

仲介営業は“自己完結型”営業風土があり、特にベテラン社員は自身の業績は作れて  
いるが、後輩指導に対する関心が薄いというのが平均像といえます。

そのまま管理職になれば、成功体験をベースとしたテクニックに偏った指導が見られ、  
個々の部下の育成には疑問が残ります。

また、社会の動きに関心を持つことが管理職の必要条件であることを自覚いただくため、  
最近の異業種の情報(新聞・雑誌等)を提供し、不動産流通パーソンとして考えていただき  
ます。この発想が、“エリア富裕層の支持=単価の向上”につながることを確信しています。

- ①営業の最終目的である「紹介をいただける営業」を完成させる。
- ②社会の動きを仲介営業パーソンとして考える習慣をつける。
- ③経営資源「人・モノ・カネ・情報」の内「最大の可変性があるのはヒト」であることを  
自覚し、後輩指導に活かしていただきます。

#### 2. 期間・費用

1日6時間研修(10:00~17:00)を2回実施します。次回までの間に、現場で新たな  
チャレンジをしていただき、その感想を発表いただきます。

※大阪での研修は10:30~17:30となります。



費用（受講料金）：1名様 40,000円  
(大阪での研修には、講師の実費交通費の一部をご負担いただくこととなります。)

3. 前回の受講生アンケートより

□N様

2回に渡り、上級営業職とは何か？今の自分に欠けているものは何か？を自問自答(不承し研修を受けさせて頂戴した。)  
今では個人の意識と業務に専念する「輪」、同じ職場の上司、後輩をサポート、協力し目標に向かってチャレンジしていく「輪」、  
また業務をムダなく効率的にこなす、「循環させる「輪」  
という営業連鎖をこのままに創造していかなくてはならないという事を学ぶ事が出来た。  
明日から、さらなる向上心を持って頑張りたい。

□H様

2回の研修を受け、日々の営業活動において、リアルに連鎖して  
いる事を意識する事が、自分のスキル、知識の向上に繋が  
る事だと再認識した。  
日々、多岐にわたる活動を行う中で、目的を明確に  
意識し、効率の良い活動と心掛ける事を学ぶ事は  
他の職員にも、意識を共有していきたいと思う。  
本研修で学んだ事、を意識し、  
上級職としての、自信を持ち、人間力の向上に  
取り組んでいきたい。

## IV. 管理職研修

### 1. 目的

店舗のリーダーは、「目標：業績の達成」にすべてが集中し、「目的：社会的存在意義」を忘れがちです。お気持ちはわかりますが、これでは「本末転倒」です。

私自身も、流通部門で営業社員、所長、部長、本部長と 25 年間取り組んでまいりました。その際の店舗運営を振り返っての反省点、その後 10 数年デベロッパー部門で学んだこと、退任後のここ 10 年で整理できたことを、研修を通じてお伝えいたします。

私がやってしまった失敗を避け、順調に店舗業績の向上ができるよう指導させていただきます。

「社会のお役に立つこと＝お客様に喜んでいただく」を部下全員ができれば、業績は必ず連動してついてきます。

また業界にとり、これからの大きな変革は、インターネット隆盛時代に対応した営業とは…ここに早く気付いた店舗が、エリアで勝ち抜けると確信しております。

①基本をより深化し続ける

②成長を“持続できる組織”を目指す

③部下もあなたも「いきいき わくわくした職場」を目指す

自己変革ができてこそ、組織(営業所)変革の可能性が高まります。リーダーは、エリアの変化に対応したより良い組織風土を創っていく推進者だと気づいていただきます。

また個々の部下の能力を半期単位で考え、指導を修正していくことが、王道であることを自覚いただきます。

エリア戦略・戦術の基本は、“重点エリアの捉え方”“不動産仲介特性”をマスターし、「エリアターゲット層に“関心・好感”をもっていただける“他社との差別化”を考えること」+「自店の過去・現在からつながった改革」であることを理解いただきます。

### 2. 期間・費用

1日 6 時間研修(10:00~17:00)を 2 回 実施します。次回までの間に、現場で新たなチャレンジをしていただき、その感想を発表いただきます。

※大阪での研修は 10:30~17:30 となります。

費用 (受講料金) : 1 名様 40,000 円

(大阪での研修には、講師の実費交通費の一部をご負担いただくこととなります。)

3. 前回の受講生アンケートより

□U 所長

今回の研修に答えて「顧客」と「細客」の違いが  
また今後業界で生き残るために必要な考え方をと  
理解しました。店内では日々業務に追われ営業量に対して  
ソフトウェアの改善も行ってまいりました。各営業所お客様  
のために自発的にやる。提案できるものにしたい。店舗  
組織としての成長が実現したい。先ほど  
おっしゃることで「誠意」「誠実」のキーワードを毎分  
つくり、営業に伝えていきたいと思います。2月間に決り  
おこなうことができました。

□T 店長

先日は、ご多忙の中、内容が盛り込まれておいて  
ご参加いただき、大変ありがとうございます。  
現在、店長としての心持が少し不安です。私も方針  
は、同じですが、先ほどおっしゃる通り、お客様  
が、考え方の参考として、店の人、お客様と  
地域の人と、話し合い、お客様と、お客様にして  
いきたいと思います。

何か営業は、単純心は、要するから、一生懸命には  
双方、お客様と、話し合い、お客様と、お客様  
が、仕事と、思えるので、少しも、部下の人と  
ご一緒に、話し合い、お客様と、お客様と、お客様と、

他社の研究し、地域を、熟知する事、業績は、  
必ず、向上するものと思っております。

又、機会が、ありましたら、御指導、いたして、頂  
か、お願い申し上げます。

以上

◆お願い◆

研修ご参加者が決定しましたら、ご参加者に本紙(該当箇所の写)をお渡しく下さい。