

《祝！新入社員》

不動産業界へ初めの1歩^①

はじめに

不動産会社へご入社された皆様、おめでとうございます。
これから多くのことを学び、たくさんの接客を通じて、成功と失敗を繰り返しながらステキな実務者になっていただくことを切に期待しています。最初は専門用語に戸惑い、上司や先輩のスピード感到に驚くことでしょう。慣れるまでは、ちょっと大変かもしれませんが。
社会人として、また不動産業界の先輩として、これから12回にわたって、本紙上で少しアドバイスをさせていただきます。

■点から線になるまではあまり気にせずに学び続ける

会社によって、教育体系は異なります。現場に出る前にしっかりと研修を提供する会社であれば、まずは素直に学びましょう。営業は知力、体力、心力の総合力です。知識は邪魔になりませんし、自分を助けてくれます。

会社は無駄な教育はしません。これから学ぶことはすべて必要なことですが、どこで何が必要となるかは現場に出ないと分かりません。

入り口で研修をしてくれる会社に入社した人は、知識という「点」が増えていきますが、上司や先輩と同行するようになると、それが「線」になっていきます。先輩とお客様との会話を横で聞いて、「この知識はここで使うのかあ」ということがわかってきます。

■分からないことは放っておかず確認する

逆に、「最初は上司や先輩との同行から仕事を覚えなさい」という教育体系の会社は、知識のないなかで接客を見させていただくこととなります。たぶん横で聞いていても、全くわからないという時間が続きます。そんな時は放っておかず、接客が終わって会社に戻る車や電車のなかで、先輩に聞きましょう。教えてくれる人と「自分で調べなさい」という人がいると思いますが、このような入り方は先に「線」が見えてきますので、その流れの中で、分からないことをひとつひとつ学び、知識を後付けしていきましょう。

■人間関係

上司や先輩に同行に連れて行ってもらう、分からないことを教えてもらう。そのためには「可愛がられる後輩となること」、「この後輩には教えてあげたいな」と思ってもらうことです。上司や先輩はすでに仕事をしています。多くのお客様を担当していて忙しい毎日をご過ごしています。お客様との関係性や、営業の進捗よく状況によっては新人を連れていくことは、足手まといとなることもあります。よって、同行に連れて行ってもらうためには、事前に「何かお手伝いできることはありませんか」、同行に連れて行ってもらった後は、「本日は有難うございました。とても勉強になりました」という対応をしっかりと行うことも新人さんには大切です。同行に連れて行ってもらえることが「当たり前」だと思わないことです。

今回は、物件を見る、営業エリアの知識をつける際に意識したほうが良いことをご紹介します。

株式会社RIAコア・ブレインズ

代表取締役 土屋克己

RIAコア・ブレインズのEラーニング：基本編から応用編まで

<https://ria-corebrains.co.jp/about/e-learning>