

新人不動産営業マンの売買仲介入門セミナー

オリエンテーション

<講師>

有限会社プランサービス

本島有良

■ 今回の解説テーマ

不動産取引とは

仕事に取り組む基本姿勢

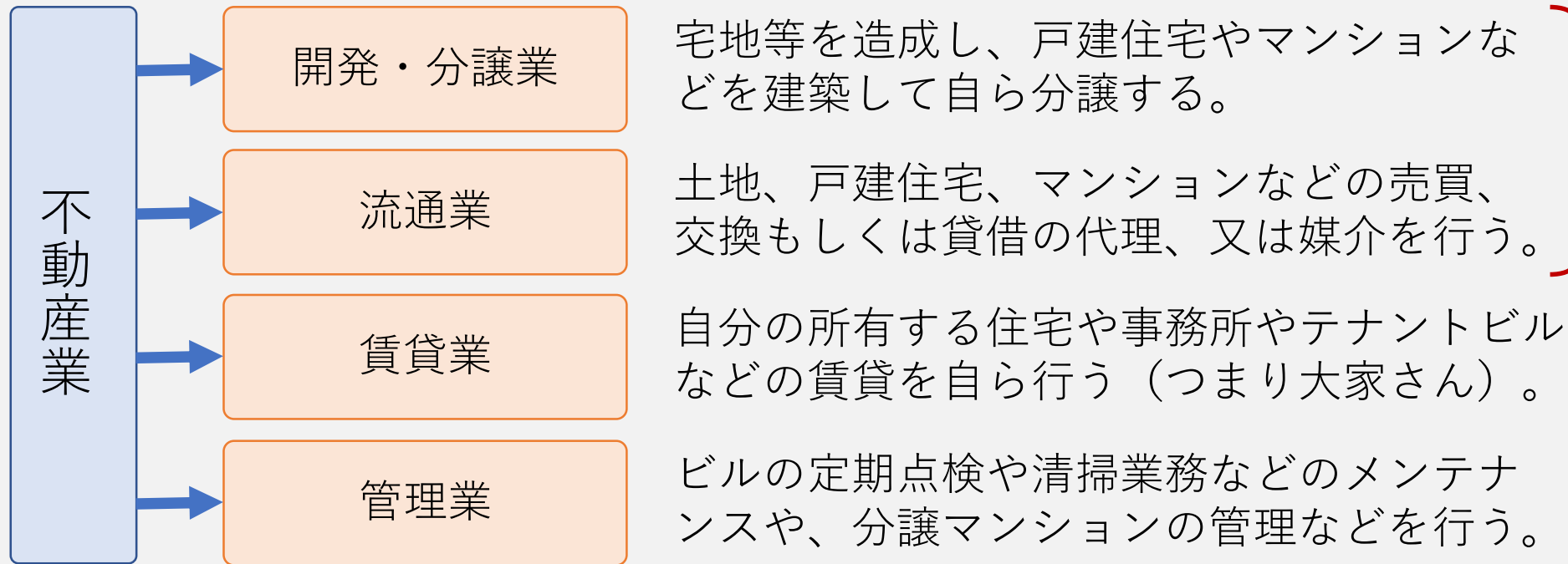
目標の設定と達成までの行動



テーマ1

不動産取引とは

不動産業の業態

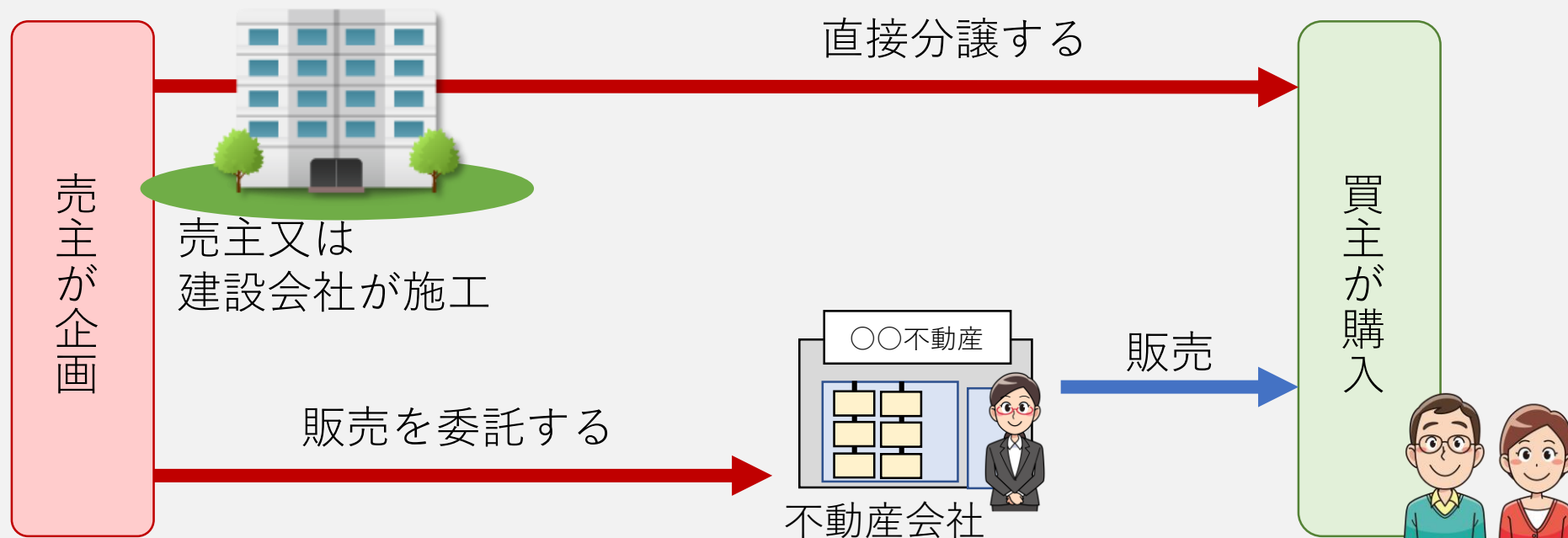


宅地建物取引業
(免許が必要)



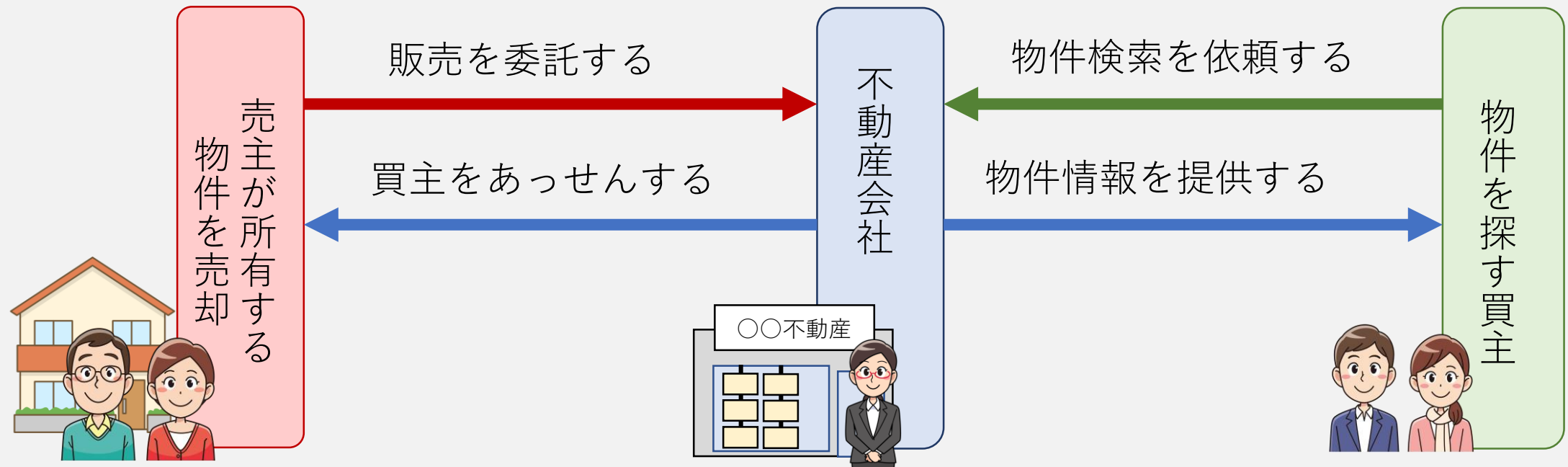
流通業である「媒介」を「仲介」と呼ぶこともあります。
通常、契約等の法律行為を行う場合は「媒介」、それ以外は「仲介」と、言葉を使い分けてます。

開発・分譲業による不動産取引



売主が不動産会社に販売を委託する場合は、売主の代理人として物件を販売する場合と、売主から媒介の依頼を受けて営業活動をする場合があります。

流通業（媒介）による不動産取引



不動産会社は、売主及び買主から媒介等の依頼を受けて相手方を探索し、契約締結に向けた営業活動を行います。



テーマ2

仕事に取り組む基本姿勢

コンプライアンスに務める

重要な事実の不告知
不実の告知の禁止

手付貸与の禁止

不当な履行遅延の禁止

守秘義務の順守

契約締結等の
不当な勧誘等の禁止

威迫行為等の禁止

宅地建物取引業法では、業務について、さまざまな規制を設けていますが、その中で業務全般にかかわることとして、いくつかご紹介します。

他にも、業務に関してさまざまなルールが規定されているので、コンプライアンスに務めることが大切です。



コンプライアンス違反をしないためには、法律や社内規範等のルールを守るだけでなく、社会人としての倫理観を持ち、自分の言動がもたらす結果についての想像力を持つことが大切です！

誠意ある対応とマナーを守る

お客様への誠意ある対応を実践する

知らないことや不確かなことについて、安易な回答をしない。

業務や物件調査などにおいて、安易な判断や適当なところでの妥協をしない。

約束や打ち合わせ内容については、必ず書面で後日、確認できるようにしておく。

守秘義務の順守と、個人情報の保護、基本的人権を尊重する。

サービス業としてのマナーを守る

営業担当者には、サービス業としての接客マナーが必要不可欠。

<お客様との会話での禁じ手>

- ・政治・宗教の話
- ・ほかのお客様の秘密や悪口、噂話
- ・縁起の悪い話
- ・同業他社の批判、悪口
- ・同僚や会社、上司の悪口
- ・嘘、根拠のない話、断定的な将来予測
- ・顔や体の話 など

テーマ3

目標の設定と達成までの行動

目標の設定



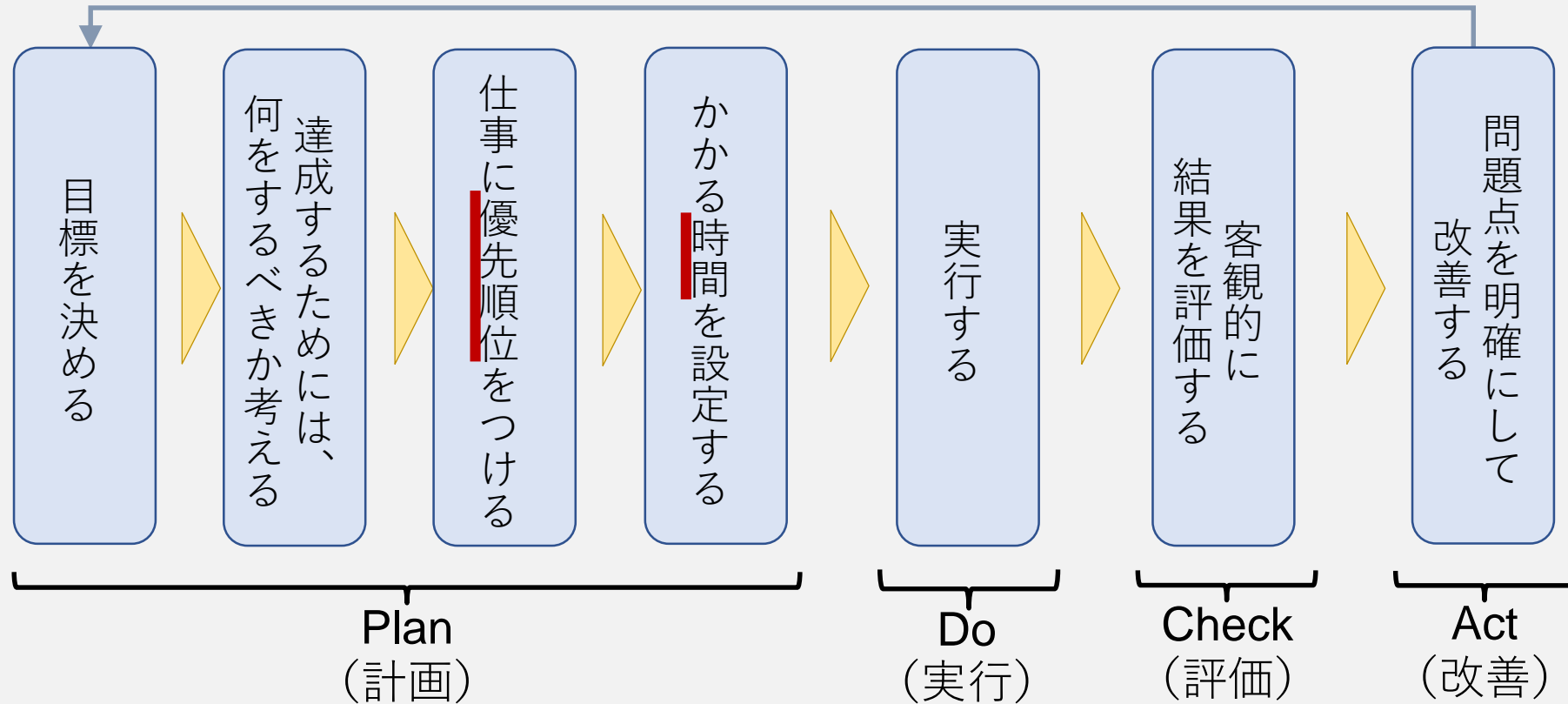
仕事は、目標を立てることからはじまります。
『なにを、いつまでに、どうするのか?』といった具体的な目標を立てて、その目標を達成するための努力をすることが大切です。

目標に掲げる項目には ①行動量、②情報量、③確率 があります。

日々の目標	○人のお客様へ電話（訪問）をする 週末の案内を○件とる
短期の目標（月間）	新規のお客様を○件獲得する、案内を○件以上する 契約を○件以上する、手数料売上を○円以上獲得する
中期の目標（四半期）	成約率を○%以上、契約○件以上、 手数料売上○円以上獲得する
長期の目標（年間）	営業成績で、○番になる



目標達成までの行動パターン



仕事で結果を出すには、「時間」をコストと捉えることが大切です。
忙しい営業マンにとって、まさに「時は金なり」です！



■ 今回のまとめ

不動産取引とは

宅地建物取引業としては「開発・分譲業」と「流通業」がある。

仕事に取り組む基本姿勢

コンプライアンスに努める。
誠実な対応を心がける。

目標の設定と達成までの行動

目標は具体的に立てることが大切。
仕事には優先順位をつけ、時間を管理することが目標達成へのカギ。



今後のWebセミナーについて

「新人不動産営業マンの売買仲介入門セミナー」シリーズは、売買仲介業に従事して間もない新入営業社員の方を対象としたWebセミナーです。

Webセミナーの主な講義内容

総論		不動産取引のプロとして
客付業務	前編	物件検索依頼に基づく業務（客付） テーマ1 広告を使った集客活動 テーマ2 受付業務とお客様対応の基本
	後編	テーマ1 資金計画と住宅ローンの基礎 テーマ2 物件検索と紹介時のポイント テーマ3 現地案内からクロージング
元付業務	前編	売却依頼に基づく業務（元付） テーマ1 売物件の募集から受付業務 テーマ2 売却物件の調査
	後編	テーマ1 価格査定と売却に向けた提案 テーマ2 媒介契約の締結から販売活動へ
契約業務		条件交渉から残金決済までの業務 テーマ1 条件交渉と契約書類の作成 テーマ2 重要事項の説明と売買契約の締結 テーマ3 契約締結後のサポート業務 テーマ4 残金決済及び引渡し業務

著書の中から、営業実務に役立つ内容をピックアップして解説します！



新人不動産営業マンが最初に読む本 [改訂版]
 本島有良 著
 出版社：住宅新報社
 [2017/5 改訂版発行]
 [2014/3 初版発行]