

# 不動産管理&不動産事業者のための 「管理職養成」講座

プレイヤーとして優秀でも管理職として有能だとは限らない!

1. マネジャーが周囲の力を引き出し、メンバーを巻き込む力とは?
2. 新任マネジャーがリーダーシップを発揮するための考え方とは?
3. 中堅マネジャーに求められるロジカルシンキングとは?
4. 今時の新人・若手育成ポイント(育て方を変えればここまで変わる!)

不動産管理業&不動産事業者の中堅クラスマネジャーに求められる  
スキルをロールプレイングやグループディスカッションで徹底習得!



## ご案内

多くの企業で営業成績の良い人をそのまま「管理職」に昇任させることが見受けられます。

もちろん、業務に精通していなければマネジメントが立ち行かないことでもあります。また、「マネジメントに求められる能力」と「プレイヤーとしてパフォーマンスを上げる能力」はまったく別のスキルと言えます。

しかし現状では、マネジメントのトレーニングを受けないまま、実践(部下のマネジメント)に駆り出されているのが実情ではないでしょうか? 本セミナーは、不動産管理業や不動産業における中堅クラスのマネジャー(管理職)に初めて昇進された方を対象に、マネジャーの役割や、チームの効果を高めるための部下管理能力の考え方を学んだうえで、実際の部下とのやり取りを想定したロールプレイングやグループディスカッションを通じて、マネジャーに求められるスキルを養成いたします。「個人のノルマ達成」や「本部で立案した戦略をただ実行すればよい」という意識を転換し、チームが抱える課題を、マネジャーの立場から前向きに対処する意識を鍛えることで、将来の幹部候補生として大局的・長期的に事象を捉え、自社の成長戦略につなぐことのできる管理職を養成いたします。

## 参加申込書

### 不動産管理&不動産事業者のための「管理職養成」講座

●会社名(フリガナ)  (貴社業種: )	●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/>
●所在地(〒 )	●お振込予定日( 月 日) ●お申込担当者名( )
TEL. ( )	FAX. ( )
●出席者名①(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	
●出席者名②(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	
●出席者名③(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	

※3名様以上の場合は本申込書をコピーしてお申込みください。 O-0320170410-060

開催日時 **2017年4月27日(木) 13:00~17:00**

会場 **オーナーズエージェント(株)内会議室**

東京都新宿区西新宿2-4-1 新宿NSビル18階

※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

参加費 **43,200円(1名様につき)**

(消費税及び地方消費税3,200円を含む)

■本申込書にて2名様参加の場合、  
**37,800円(1名様につき)**  
(消費税及び地方消費税2,800円を含む)

■本申込書にて3名様以上参加の場合、  
**32,400円(1名様につき)**  
(消費税及び地方消費税2,400円を含む)

特別割引

主催 **総合ユニコム株式会社**

Property

東京都中央区京橋2-10-2 ぬ利彦ビル南館6階

TEL.03-3563-0025(代) FAX.03-3564-2560

ダイレクトメールの送付先変更・中止をご希望者は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部(FAX.03-3564-2560)迄ご連絡ください。

※弊社ホームページからも、本セミナーはお申込みいただけます!  
<http://www.sogo-unicom.co.jp>

お申込み先 **FAXフリーダイヤル ☎0120-05-2560**

※FAXフリーダイヤル不通時はFAX.03-3564-2560迄おかけ直ください。

お問合せ先 ▶ 総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

#### ●お申込み方法

- ・左記「参加申込書」にご記入後、上記FAXにてお申込みください。参加者宛に「参加証/請求書/銀行振込用紙」をご郵送いたします。「参加証」は当日ご持参いただき、会場受付に「お名刺1枚」と共にお渡し願います。
- ・開催直前や当日のお申込みもお受けいたします。その場合は、FAXにて「参加証」をご送付いたしますので、必ずFAX番号の明記をお願いいたします。なお、お支払方法につきましては、別途ご連絡をさせていただきます。

#### ●参加費のお支払について

- ・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。
- ・お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。
- ・お振込手数料は貴社にてご負担願います。
- ・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に印をご記入願います。

#### ●お申込者が参加できない場合について

- ・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名刺1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。

#### ●キャンセルについて

- ・開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座(振込済みの場合)」を明記の上、FAX.03-3564-2560宛に必ずご連絡ください。
- ・返金手数料として2,000円(1件毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。

#### ●その他ご連絡事項

- ・お座席は受付順を基本に当方にて指定させていただきます。
- ・会場内は禁煙です。講演中の録音・録画、PC・携帯電話等の使用はお断りいたします。
- ・ご記入いただいた個人情報、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。
- ・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。なお、その際の交通費の払い戻しやキャンセル料の負担はいたしかねますので、予めご了承ください。

セミナープログラム&タイムスケジュール

13:00~17:00 ※講演途中、随時休憩を挟み進行いたします。

## I. 管理者(マネジャー)に求められる能力とは

### ●リーダーシップとは何なのか?

・周囲の力を引き出して、周囲の人を巻き込むことでシナジー効果を最大限に発揮するためのポイントを理解しながら、リーダーの心得を学びます。

### ●プロジェクトリーダーとマネジャー(管理者)との違い

・プロジェクト推進を求められるリーダーと、部下の管理監督・育成を求められるマネジャー(管理者)との違いを学びます。

### ●「仕事ができる」とは何なのか?

### ●AI時代を迎えて、人類が身に付けるべき能力とは?

### ●場の空気を読む、相手の感情を読む

### ●スペシャリストとゼネラリストの違い

### ●個々の可能性を見出すべき

### ●成果を出すために何をするのか?



## II. ワークショップ①

### ●個人ワークと意見交換

・問題のある部下との会話の中で、部下の「周囲と軋轢を生むような発言や行動」に対して、上司であるあなたはかにかに本質を見据えた判断を行ない、本人に対して指導を実施し、他の部下や関係者に対して働きかけを行なっていくのかについて考えてまいります。

・ワークショップ①では、問題事例に対して、参加者個人で考えていただいた後に、参加者全員で意見交換を行なうことで、参加者それぞれの目の付け所や観念の違いなどを理解することで、自身の考えの偏りに気づくためのワークショップです。

## III. ワークショップ②

### ●グループワークと意見交換

・ワークショップ②では、数名のグループに分かれて、「オーナーとのやり取りなど、不動産賃貸管理業や不動産の現場でよくあるケース」や「部下の営業マンの業績評価を行なうケース」等を通じて、その対処法や問題点などについてグループ内で話し合い、グループとしての意見をプレゼンテーションしていただきます。

・その後、各チームで発表された内容の意見交換を行なうことで、グループ内での意見調整の方法を学ぶとともに、企業文化の違いや他社の考え方との違いなどを理解・再発見することで、柔軟な思考能力を育てるためのワークショップです。

## IV. 総括・まとめ

### ●マネジャーに求められる必要項目 10 か条

### ●マネジャーには全人格的なものが必要

### ●対人関係

### ●「今の若いものは…」に陥る危険

### ●劣化している部分と創造されている部分

### ●生産性は向上している

### ●マネジメントに唯一無二の正解というものはない

### ●その場だけでの対応ではなく、本質的な問題も把握した上での課題解決

### ●他人の意見を聞くことで自分との違いに気づくこと

### ●その気づきを今後の自分の成長に活かしていく

### ●「人としての総合力」が求められるのがマネジャー



## 講師プロフィール

ふじさわ まさよし

藤澤 雅義

オーナーズエージェント(株)

(株)アートアベニュー

代表取締役



1961年生まれ。都内の不動産会社

およびハウスメーカー勤務を経て、96年に賃貸物件の企画・建築プロデュースおよびその経営管理(プロパティマネジメント)を専門とする(株)アートアベニューを設立(首都圏で展開)。2001年、全国の不動産オーナーと賃貸ビジネスを行なう業者への業務支援とコンサルティングをするオーナーズエージェント(株)を設立。『現場』で経営管理/プロパティマネジメントの実務にあっているものこそが、一番収益不動産のことを理解し、詳細な市場調査を基に企画を立案し、的確な事業計画を立てることができる』が持論。

主な著書に『実践版 アパート・マンション経営 企画運営マニュアル』(住宅新報社)、『200万円からはじめるマンション投資術』(主婦の友社)、『アパート・マンション投資「収益改善」&「リニューアル企画」マニュアル』(総合ユニコム)がある。

CPMR/米国不動産経営管理士(サーティファイド・プロパティ・マネジャー)、CFPR/上級ファイナンシャル・プランナー、IREM JAPAN(全米不動産管理協会日本支部)2003年度会長、IREM FUCULTY(IREM認定講師)、21C.住環境研究会代表幹事、NPO法人アパート研究会理事、一般社団法人日本賃貸経営業協会理事。

いはいずみ まさひろ

岩泉 匡洋

日本ヒューマンリソース(株)

代表取締役



1960年生まれ。京都大学法学部卒業後、(株)日本リクルートセンター(現(株)リクルート)に入社。住宅情報事業

部門配属。分譲、流通事業にて営業担当。その後、「週刊住宅情報」首都圏版の副編集長に就任。

その後、賃貸情報事業部に異動し、95年賃貸住宅情報誌を別冊化して創刊、初代編集長に就任。初めてインターネットでの情報提供を開始し、業界有力会社をネットワーク化(現在の21C.住環境研究会)、さらには同ネットワークを利用して地主・家主向けの書籍制作や講演会を実施。2000年に住宅情報事業の関西支社の責任者になり、全件情報取り図掲載や、京都・滋賀版、神戸・明石版等の地域分冊を実施。その後、旅行情報事業部に異動し、海外旅行情報誌「ABROAD」のリニューアルのほか、国内旅行情報誌「じゃらん」のインターネットを使った情報提供促進に注力。

その後、ハウジング情報事業においては工務店向けマーケット新商品拡大や、リフォーム情報誌「GOODリフォーム」の月刊化・リニューアルを担当。04年からは、リクルート北海道じゃらん代表取締役として就任し、北海道エリアでの旅行情報事業「じゃらん」「じゃらんNET」事業を担当。インターネットを使った情報提供の仕組みづくりから、シニア向け商品開発、北海道物産の通信販売、北海道観光振興のためのイベント企画の立案などを行なうほか、新卒採用システムの革新や人事制度の改革を実施する。08年からは障害者雇用の特例子会社にて、リクルートグループの障害者雇用担当の取締役として就任し、経営層や従業員の意識改革、障害者雇用・職域を開拓、退職金制度の改定を実施。リクルート関連6社を新たにグルーピングして法定雇用率を達成。グループ内特例子会社のネットワーク化を行なう。12年リクルート退職後、東京にてヘッドハンティング会社に勤務。その後、京都にて創業。関西エリアおよび東京にて人事関連のコンサルティング、中途入社社員の斡旋、新卒採用のための企業支援など、人材に関するビジネス展開を精力的に行なっている。