

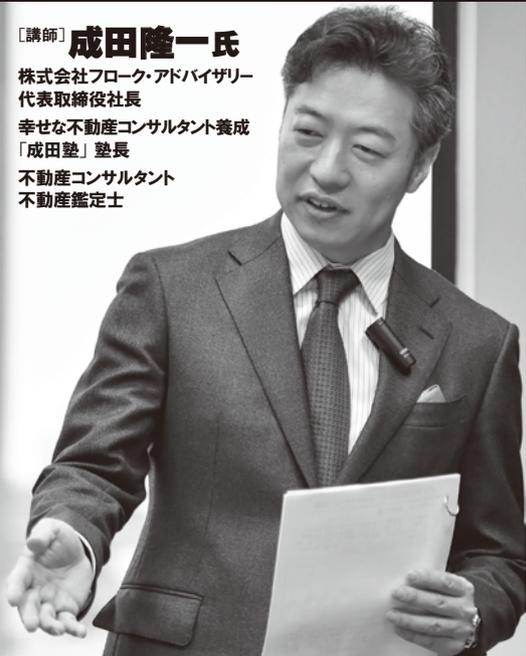
顧客に感謝され、喜ばれながら

10/15(火)
13:00~17:00
東京ガーデンパレス
(東京・御茶ノ水)
開催

稼ぐ力を養成する 不動産コンサルタント 養成講座

4時間で成果を出す集中講座

【講師】**成田隆一氏**
株式会社フローク・アドバイザリー
代表取締役社長
幸せな不動産コンサルタント養成
「成田塾」塾長
不動産コンサルタント
不動産鑑定士



顧客に感謝されながら稼ぐコンサルタントが実践するスキルを解説

不動産コンサルティング＝ブルー・オーシャン戦略で圧倒的な結果を出すための
脳科学・心理学に則ったマーケティング手法とコミュニケーションスキルを習得!

「不動産コンサルティングは稼げない」ということは“常識”だと思いませんか?
本当は需要が高く競合が少ない「ブルー・オーシャン」なのです。

しかし、このような悩みをもつ不動産業・金融機関・士業は多いのではないのでしょうか?

◆不動産コンサルティングの看板は掲げているけれども・・・

→実際は自社商品・サービスに誘導しているだけであって、コンサルティングらしいことはできていないし、顧客のためになっているのかも自信がない。

→コンサルティングそのものでは稼げていない。報酬が安い。

◆サービスにコンサルティング要素を組み込みたいが、どうやったら良いのか分からない。

◆日頃からコンサルティングに繋がりそうな不動産の業務コンテンツを学んできたが、営業成果が上がっていない。

◆良い提案をしているのに、顧客が提案を受けてくれない。もしくは、こちらが教えたとおりに動いてくれない。

このように不動産分野においてコンサルティングが育たなかったのは、実は当り前のことだったのです。その主な理由は次の2つです。

原因①：不動産業界ではコンサルの技術を教えてもらえる機会がほとんどありません。つまり、「コンサルティングとは何か」ということだけでなく、「マーケティングのやり方」も知らないのです。人は教えてもらっていないことはできません。

原因②：顧客の心を鷲掴みにし、顧客から信頼され、顧客に行動してもらうための「脳と心の仕組み(コミュニケーションスキル)」を知らないからです。その仕組みを知らずして顧客から信頼されることは難しいでしょう。

そこで本講座では、すぐに使えて劇的に変わる「マーケティング」や「コミュニケーション」の知識や手法を、脳科学や心理学に基づいたワークと座学を通して実践的に解説することで、顧客に感謝され、喜ばれながら稼ぐコンサルタントが実践するスキルの習得を目指します。

※本講座は弊社ホームページからもお申込みいただけます→ <https://www.sogo-unicom.co.jp>

開催概要

■開催日時■

2019年10月15日(火) 13:00~17:00

■講演会場■

東京ガーデンパレス

東京都文京区湯島1-7-5 TEL.03-3813-6211(代)

※会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

■参加費用■

39,600円(1名様)

(消費税及び地方消費税を含む)

●同一申込書にて2名様以上参加の場合、

29,700円(1名様につき)

(消費税及び地方消費税を含む)

※テキスト・コーヒー代を含む。

■主催■

総合ユニコム株式会社

東京都中央区京橋2-10-2 め利彦ビル南館6階

TEL.03-3563-0025(代) FAX.03-3564-2560

※DMの送付先変更・中止のご希望者は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部に FAX (FAX.03-3564-2560)にてご連絡ください。

参加申込書

顧客に感謝され、喜ばれながら 稼ぐ力を養成する 不動産コンサルタント養成講座

●会社名(フリガナ)

●貴社業種

●振込予定日(月 日)

●当日現金支払い希望...

●ご担当者名()

●所在地(〒)

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

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的に当方に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、携帯電話等での通話はお断りいたします。
- ・講演中のPCの使用は可能ですが、使用に関しては周囲へのご配慮願います。
- ・ご記入いただいた個人情報は、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。

講座プログラム

13:00~17:00 ※15時前後に15分間のコーヒーブレイクのほか、随時休憩を挟みます。

I. オープニング

1. 講座を効果的に学ぶための科学的なアイスブレイク **実践ワーク**

II. なぜ不動産コンサルティングはブルーオーシャンなのか？

1. 不動産コンサルティングマーケットの特徴と攻略法
2. 不動産コンサルティングの潜在的ニーズと広がりとは？
顧客が求めているものは何か？
3. 潜在的には高ニーズだが、顕在化できていない理由とは？
4. 不動産の業務スキルや業務ノウハウがあっても、
コンサルティングで稼げない理由とは？
5. シェアタイム&質疑応答

III. 顧客に信頼され、感謝される人とそうではない人との違いは？

1. 御用聞きになる人と、パートナーになる人との違いは？
2. 顧客の真のニーズ・ウォンツを引き出すには？
●売上が上がり、顧客が自ら気づき、行動するための効果的な質問 **実践ワーク**
3. シェアタイム&質疑応答

IV. 成約につながるビジネスモデルと面談手法

1. そもそもビジネスモデルとは？
2. 成約できる2つの不動産コンサルティングのビジネスモデルとは？
●本講座の講師が売り込むことなく、
感謝される先生として売上を3倍にしたビジネスモデルとは？
3. 成約につながる面談のやり方とポイントとは？
●せっかく受けた紹介を最大限に活かし、
たった一度の訪問でコンサルを獲得した面談とは？
●面談には2種類あり、それを明確に区別する必要がある
4. シェアタイム&質疑応答

V. 顧客はなぜ反発するのか？

これまでの営業スタイルと人間関係が激変する、顧客を導く 脳科学・心理学を活用したコミュニケーションスキルの習得

1. なぜ、初対面の人と打ち解けられないのか？
それを脳科学的観点から読み解き、改善する一番簡単な方法とは？
●脳科学を活用した誰でも実践可能な科学的な方法とは？ **実践ワーク**
2. なぜ、あの顧客の行動や心情は理解できるのに、
この顧客のことは分からないのか？
●今日から自分と違う考え方の人のことが理解できるようになる
顧客タイプ別コミュニケーション手法
●人の五感の優先的システムとは？
●あなた自身と顧客のタイプを知るには？ **実践ワーク**
●日本語には3種類あった。言葉を使い分ける
●タイプによって、クローリングの仕方が違う

VI. 質疑応答

1. 学びを成果につなげるためのセルフコーチングシート

講師プロフィール



成田 隆一 (なりた りゅういち)

株式会社フロック・アドバイザー
代表取締役社長

幸せな不動産コンサルタント養成
「成田塾」塾長

不動産業界の「富と時間と人財の
創造プロデューサー」

不動産コンサルタント／不動産鑑定士

不動産業界の偏った成功報酬体系に疑問を感じ、「不動産分野ではコンサルティングに報酬を払ってもらえない」という業界の常識を打破すべく、成功報酬体系にとらわれない不動産・相続に関するコンサルティング会社を12年前に設立。「不動産投資」「借地借家等の揉めごと」「相続」に精通した稀有な不動産専門家として、他の土業等の専門家とチームを組んで企業や不動産オーナー、不動産に携わる事業者が抱える問題の解決を行っている。クライアントからは「悩みから解放された」「本業に集中できるようになった」など、経済的な成功に加えて、顧客の心の健康と時間の創造にも貢献。プロや大手企業からの難解な依頼を受けることもしばしばであり、「プロを指導できるプロ」と評される。約8,500件の不動産評価・レビュー実績や、約5,000億円のプロ投資家へのアドバイザーとしての実績を誇り、大手REIT投資委員会委員、複数の上場企業や上場企業オーナーの顧問、社外取締役を現任する。

さらに、不動産の業務スキルだけでは顧客を幸福な成功に導くことも、自らが誠実かつ幸福なコンサルタントになることもできないと気づき、脳科学・心理学に立脚したメンタル面も押さえた独自の業務メソッドを確立し、コンサルティングの現場で活用して顧客を導いている。

講師はこのノウハウの実践により、大企業や上場企業オーナーなどを顧客に抱え、短期間に売上を3倍にしたほか、このノウハウを学んだ受講生からは、「顧問契約が月額5万円から30万円になった」「受講中に社長に就任した」「1年振りに収益物件の売却が成立した」などの成果報告が短期間のうちに上がってきている。

主著書に、日本で初めて立退料にフォーカスした実務書籍『[新版] 賃貸不動産の立退料算定&交渉戦略マニュアル』(総合ユニコム刊)など5冊がある他、大手金融機関や弁護士等の業界団体での講演実績多数。東京地方裁判所鑑定委員。