

9/9(金)
13:00~17:00
明治記念館
(東京・信濃町)

実践ワークで
受注案件
獲得力を
鍛える!!

スルッと決まる! 不動産・相続コンサルティング案件 受注力UP実践講座

不動産・相続コンサルティング受注のすべて

【講師】成田隆一氏
株式会社フロック・アドバイザリー
代表取締役社長
不動産プロフェッショナル・パートナー
養成講座<成田塾>塾長
不動産コンサルタント/不動産鑑定士



- コンサルティング営業で成果を出すためには何が必要なのか?
- ニーズを喚起し、案件を成約に導くために必要なことは何か?
- コンサルティング提案書や見積書の内容は? 報酬体系は?
- 実践的な解説で受注までの疑問を解決して受注力をアップ!

ご案内

単なる不動産仲介や建築受注はますます難しくなっています。このような中、「コンサルを強化したい」「成長が見込める相続分野に絡めて、コンサルや不動産関連ビジネスで収益を上げたい」と考える企業や専門家は多いでしょう。一方、「不動産や相続分野においてコンサル受注は難しい」「コンサルビジネスでは稼げない」と感じている方も多いのではないのでしょうか。しかし、実際には不動産コンサルは潜在的な需要が高く、競合がいないブルーオーシャンです。コンサル受注独特の法則を知りさえすれば、収益化は難しくないので。本講座は、以下の悩みに第一線の不動産コンサルタントがお答えいたします。

- ◆大企業や富裕層からどうやったらコンサル案件を受注できるのか分からない
- ◆報酬体系や提案書・見積書をどのようにしたらよいか分からない
- ◆良い提案をしているのに顧客が提案を受けてくれなかったり、こちらが教えたとおりに動いてくれない
- ◆不動産コンサル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顧客のためになっているのか自信がない

「不動産会社」「士業(不動産鑑定士、税理士、司法書士、一級建築士等)」「金融機関」「建設会社」など、不動産や相続絡みのビジネスを強化されたい方々の参加をお勧めします。

参加申込書

不動産・相続コンサルティング案件受注力アップ実践講座

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●所在地(〒)	●振込予定日(月 日)
	●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/>
	●ご担当者名()
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	

O-0320220910-040

開催概要

開催日時 **2022年9月9日(金) 13:00~17:00**
会場 **明治記念館**
東京都港区元赤坂2-2-23 TEL.03-3403-1171(代)
※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 **55,000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、
48,400円(1名様につき)
(消費税及び地方消費税を含む)
※テキスト代を含む。
主催 **総合ユニコム株式会社**
東京都中央区京橋2-10-2 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!
<https://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迄おかけ直してください。
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「お名前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「代理者のお名前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3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、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を願います。
・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。
・開催中止の場合には受講料を返金いたしますが、それ以外の理由では返金できません。また、開催中止の際の交通費の払い戻し・キャンセル料の負担はいたしかねます。

スルッと決まる！不動産・相続コンサルティング案件受注力アップ実践講座

本講座の講師は、大企業、上場企業オーナー等を顧客に抱え、短期間に自社の売上を3倍にし、その後も「営業することなく」安定的に稼ぐ不動産コンサルタントとして活躍しています。
また、本格的にこのノウハウを講師から学んだ受講生

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」「新規事業で会社設立後すぐに売上15億円達成」等の成果報告が、短期間のうちに続々と上がってきています。

セミナープログラム

13:00～17:00 ※途中休憩を挟み進行いたします。

I. オープニング

- 講座を効果的に学ぶための脳科学を活用したアイスブレイク <実践ワーク>

II. 受注困難な不動産・相続コンサルティングを競合なしのブルーオーシャンにするには？

- 不動産コンサルティングマーケットの特徴と攻略法
- 潜在的には高ニーズだが、顕在化できていない理由とは？
- 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？

III. 受注できる人とできない人との違いは？

- 受注できる人とできない人との違いは？
- そもそもコンサルティングとは？
セールスすると売れない！コンサルティング受注の基本と流れ
- 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、行動するための魔法の質問 <実践ワーク>
- シェアタイム、質疑応答

IV. ニーズを喚起し、コンサル案件成約につながる面談手法の極意

- 面談には2種類ある
- 成約につながる面談のやり方とポイントとは？
・たった一度、50分の訪問で相続コンサルを受注した面談とは？
・面談の目的を明確化し、顧客と共有する
・受注するためには、面談で何を聞けばよいか？
- 一瞬で打ち解ける、脳科学を活用した方法とは？ <実践ワーク>
- シェアタイム、質疑応答

V. コンサルティング提案書、見積書の作り方、中身、受注契約内容、報酬体系

- コーチングのメソッドを活用した提案書、見積書の作り方
・やってはいけない見積書の典型例
・提案書・見積書には何を、どの順番で入れるか？
・具体的な提案書・見積書のサンプル
- コンサルティングの受注契約タイプ、報酬体系
・短期PJ型、中長期PJ型、アドバイス型など7つのコンサルティングの受注モデル
・報酬体系をどうするか

VI. クロージングの極意

- セールスを不要にするとは？
- スルッと決まるクロージングの極意、トークとは？

VII. シェアタイム、質疑応答

講師



成田 隆一 (なりた りゅういち)

株式会社フローク・アドバイザー
代表取締役社長

不動産プロフェッショナル・パートナー
養成塾<成田塾> 塾長

不動産コンサルタント

不動産鑑定士

東京地方裁判所鑑定委員

成功報酬体系の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、士業はコンサルタントになれないという常識を覆すため、大手信託銀行、外資系コンサルティング会社、外資系不動産ファンドなどを経て、不動産鑑定士による不動産・相続のコンサルティング会社を2007年に設立。成功報酬に依存しない経営体制を確立するとともに、他分野の専門家とのJVを活用した独自のビジネスモデルを構築。

また、業務スキルだけではなく、脳科学、心理学に立脚したメンタル面も押さえた独自のコンサルティングメソッドにより、不動産分野専門の経営コンサルタントとしての地位を確立。大手REIT投資委員会委員、上場企業をはじめとした複数企業の社外取締役、複数の上場企業・上場企業オーナーの顧問を現任。大手企業と富裕層を中心に不動産・相続分野での顧問契約、プロジェクト契約を数多く結び、問題解決を行っている。

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6冊がある他、大手金融機関・弁護士団体・ビル経営者団体などの業界団体や企業等での講師実績多数。