

# 営業力強化研修（知識武装&スキル錬磨コース）

人材開発支援助成金・事業外訓練

丸山私塾

研修テーマと主な内容【Web研修:全20回】

研修時間 / ① 9:00～12:00 ・ ② 9:00～11:15

株式会社 **リック** 回  
| 級建築士事務所

研修の実施場所/協議により決定します

区分	研修テーマ	主な内容
1 ①	〈不動産営業の実務知識武装〉 制限行為能力者・意思表示を学習しよう 代理とはどういうものか理解しよう	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 制限行為能力者・詐欺・脅迫・錯誤などを理解する</li> <li>● 代理の基本・復代理・無権代理について理解する</li> </ul> <input type="checkbox"/> 「建築基準法とは何か」を知ろう
2 ①	〈不動産営業の実務知識武装〉 時効の種類や内容について学習しよう 相続の概要についてマスターしよう	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 取得時効・消滅時効・時効の中断について理解する</li> <li>● 相続人と相続分・遺言・遺留分について理解する</li> </ul> <input type="checkbox"/> まずは「建築用語」を理解しよう
3 ①	〈不動産営業の実務知識武装〉 物件の変動や危険負担・債権譲渡を学ぼう 不動産登記法について学習しよう	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 物件の変動・危険負担・対抗要件・債権譲渡を理解する</li> <li>● 登記記録・登記手続・登記識別情報・仮登記を理解する</li> </ul> <input type="checkbox"/> 建築物の高さと平均地盤について
4 ①	〈不動産営業の実務知識武装〉 共有と区分所有法について理解しよう 抵当権の概要について理解しよう	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 共有とは・区分所有法の用語と管理や登記の実際</li> <li>● 抵当権とは・抵当権の性質・根抵当権について理解する</li> </ul> <input type="checkbox"/> 建築物と用途地域・火災に対する性能
5 ①	〈不動産営業の実務知識武装〉 債務不履行や損害賠償について理解しよう 担保責任の概要について学習しよう	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 債務不履行・損害賠償・解除の意味を理解する</li> <li>● 6つの担保責任の種類と内容について理解する</li> </ul> <input type="checkbox"/> なぜ「建ぺい率」は必要なのか？
6 ①	〈不動産営業の実務知識武装〉 連帯債務と保証債務について理解しよう 賃貸借の概要について理解しよう	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 連帯債務・保証債務・連帯保証について理解する</li> <li>● 賃貸借の内容と実際・貸借権について理解する</li> </ul> <input type="checkbox"/> 「容積率」の緩和を上手に活用しよう
7 ①	〈不動産営業の実務知識武装〉 借地借家法の全体像を理解しよう 権利関係のその他の事項を理解しよう	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 借地と借家の内容について別々に理解する</li> <li>● 弁済・相殺・委任・請負・地役権などを理解する</li> </ul> <input type="checkbox"/> 法28条による「窓の規定」について
8 ①	〈不動産営業の実務知識武装〉 宅地建物取引業の概要を理解しよう 宅地建物取引士について熟知しよう	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 宅建業免許取得と事務所・案内所開設までの要件とは</li> <li>● 宅建士になるための要件や手続きをマスターする</li> </ul>
9 ①	〈不動産営業の実務知識武装〉 営業保証金と保証協会について理解しよう 業務上の規制と媒介契約を理解しよう	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 営業保証金と保証協会の内容と違いを理解する</li> <li>● 業務上の義務や禁止・制限事項と媒介契約を理解する</li> </ul> <input type="checkbox"/> 「採光の算定基準」と天窗や2室採光
10 ①	〈不動産営業の実務知識武装〉 報酬額の制限について確実に理解しよう 自ら売主となる場合の制限を学習しよう	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 売買・賃貸・交換・代理ほか様々なケース毎に熟知する</li> <li>● 買主保護のための8つの制限について理解する</li> </ul> <input type="checkbox"/> 「シックハウス」を防止するための方法



# 営業力強化研修（知識武装&スキル錬磨コース）

人材開発支援助成金・事業外訓練

丸山私塾

研修テーマと主な内容【Web研修:全20回】

研修時間 / ① 9:00～12:00 ・ ② 9:00～11:15

株式会社 **リック** 回  
1級建築士事務所

研修の実施場所/協議により決定します

区分	研修テーマ	主な内容
11 ①	〈不動産営業の実務知識武装〉 重要事項説明書と37条書面を理解しよう 監督処分と罰則について理解しよう	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 説明方法と内容項目・37条書面の記載事項を理解する</li> <li>● 監督処分の具体的内容と罰則について理解する</li> </ul>
12 ①	〈不動産営業の実務知識武装〉 都市計画法の内容について理解しよう 建築基準法の概要をマスターしよう	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 区域区分と6つの都市計画の種類をマスターする</li> <li>● 集団規定と単体規定の様々な規定や制限を理解する</li> <li>□ 安全な階段の設計を心がけよう</li> <li>□ 居室の定義、遮音、汚水排水について</li> </ul>
13 ①	〈不動産営業の実務知識武装〉 国土利用計画法の内容を理解しよう 宅地造成等規制法の中身を理解しよう	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 届け出が必要な取引の種類について理解する</li> <li>● 宅地造成等規制法の主旨とフローを理解する</li> <li>□ 「絶対高さ制限」と「道路斜線制限」</li> <li>□ 隣地及び北側斜線制限について</li> </ul>
14 ①	〈不動産営業の実務知識武装〉 農地法の内容について理解しよう 土地区画整理法の概要を理解しよう その他の法令の概要を理解しよう	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 権利移動・転用・転用目的権利移動について理解する</li> <li>● 区画整理の用語や手法・全体の流れを理解する</li> <li>● 各法令に対して誰の許可が必要かをマスターする</li> <li>□ 天空率と日影制限を理解しよう</li> <li>□ 地域や用途に求められる耐火性能とは</li> </ul>
15 ①	〈不動産営業の実務知識武装〉 住宅金融支援機構の概要を理解しよう 公示価格の概要をマスターしよう 不動産の鑑定評価の方法を理解しよう	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 主な業務の内容と融資の仕組みを理解する</li> <li>● 地価公示のプロセスと公示価格の効力を理解する</li> <li>● 鑑定評価の3つの方法について具体的に学習する</li> <li>□ 安全な建築物には地盤と基礎が重要</li> </ul>
16 ①	〈不動産営業の実務知識武装〉 不当景品類・不当表示防止法を理解しよう 土地・建物の基礎知識を理解しよう 不動産に係る税法について熟知しよう	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 不当景品と不当表示の具体的な内容を学習する</li> <li>● 土地と建物の基本的な立地条件や構造側面を知る</li> <li>● 各種税毎の計算方法や軽減税率・控除を理解する</li> <li>□ 木造の構造基準を確認しよう</li> </ul>
17 ②	「土地・建物の適正価格を決める 不動産鑑定士の知識」①	<ul style="list-style-type: none"> <li>△ 不動産の鑑定評価とは</li> <li>△ 不動産の鑑定評価をするための三方式とは</li> <li>△ 一物四価あるいは六価とは</li> </ul>
18 ②	「土地・建物の適正価格を決める 不動産鑑定士の知識」②	<ul style="list-style-type: none"> <li>△ 不動産鑑定における鑑定士の役割とは</li> <li>△ 中古物件の鑑定評価・価格査定方法について</li> <li>□ 分類定義を知って建築確認申請を</li> </ul>
19 ②	「土地・建物の適正価格を決める 不動産鑑定士の知識」③	<ul style="list-style-type: none"> <li>△ 個別的要因による市場性減価とは（減価要因①）</li> <li>△ 個別的要因による市場性減価とは（減価要因②）</li> <li>△ 個別的要因による市場性減価とは（減価要因③）</li> </ul>
20 ②	「土地・建物の適正価格を決める 不動産鑑定士の知識」④	<ul style="list-style-type: none"> <li>△ 個別的要因による市場性増価とは（増価要因）</li> <li>△ 不動産の地目ごとの価格割合について</li> <li>□ 初動管理の重要性を認識しよう</li> <li>□ 初動段階では「道路」と「接道」がポイント</li> </ul>

# 営業力強化研修 (知識武装 & スキル錬磨コース)

人材開発支援助成金・事業外訓練

丸山私塾  
株式会社 **リックロ**  
1級建築士事務所

研修の日程・研修テーマと主な内容【Live研修：全2回】

研修期間/初日 6時間 ・ 2日目 3時間

研修の実施場所/協議により決定します

	日程	研修テーマ	主な内容
1	2日間	1、営業の行動力の強化徹底 2、BtoB商談力の錬磨 3、「顧客心理の法則」の修得 4、営業の武器(ツール)活用法	<ul style="list-style-type: none"><li>●綿密な計画性と目標必達の実践方法</li><li>●顧客タイプに応じた商談の基本を学ぶ</li><li>●顧客との「初回面談の壁・突破」の訓練</li><li>●初回面談必勝のための与信力アップ</li><li>●BtoB商談の困りごとの解決と対応法</li><li>●商談時に使用する営業ツールの活用法</li></ul> 〈BtoBの商談・接客ロープレ訓練〉
2	2日間	1、BtoB商談のQ&A修得 2、ケース別商談力の向上 3、対人別交渉力の錬磨 4、上手なネットワークづくり	<ul style="list-style-type: none"><li>●相手にうまく伝えるコツ(15ヶ条)の伝授</li><li>●視覚に訴える商談営業技術の手法</li><li>●営業の成功法則「初期商談力」の修得</li><li>●営業の成功法則「提案交渉力」の修得</li><li>●紹介営業「100本アンテナ作戦」の実践</li><li>●ラクして売る「ネットワークづくり」の手法</li></ul> 〈BtoBの商談・初回必勝ロープレ訓練〉