

営業力強化研修（知識武装と営業技術の強化コース）

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10回】

研修時間 / 1回あたり2時間

研修の実施場所/協議により決定します

株式会社 リック 四
1級建築士事務所

	研修テーマ	主な内容
1	〈不動産取引の実務知識武装〉 住宅ローンの賢い借り方と返し方①	●賢い住宅ローンの借り方の基本 ●住宅ローンの金利は固定型か変動型か ●住宅ローンはどこで借りるのが正解か ●変動型住宅ローンの恐怖は「未払い利息」
2	〈不動産取引の実務知識武装〉 買取再販業務の取引の 業務フローを熟知しよう	●仲介業者の3つの契約形態と制約事項 ●買取再販ビジネスにおける売主のやること ●買取再販ビジネスにおける仲介業者のやること ●買取再販ビジネスにおける買主のやること
3	〈不動産取引の実務知識武装〉 住宅ローンの賢い借り方と返し方②	●長期固定金利型のフラット35とは ●住宅ローン審査がクリアできる人・できない人 ●住宅ローンの金利は最大のムダである ●住宅ローンの金利が上昇するXデーとは
4	〈不動産取引の実務知識武装〉 買取再販業務において いつどんな書類が必要か熟知しよう	●売買相談・売買契約・住宅ローン・残債決済時に売主・買主が備える書類 ●顧客アンケートの書き方と注意点とヒヤリング術 ●媒介契約書、価格査定書、物件概要書、住宅ローン事前融資申込書の チェックの仕方 ●購入検討者を物件案内する際の5原則と注意点
5	〈不動産取引の実務知識武装〉 不動産を取得する際にかかる費用と マイホームの所有者の決め方	●マイホーム取得にかかる費用の内訳と計算方法 ●火災保険と地震保険と火災保険料を抑える方法 ●マイホーム取得資金と所有者の関係で所有者を決める ●親や妻からの資金の処理・出資割合で所有者を決める
6	〈不動産取引の実務知識武装〉 マイホームに係る税金と 非課税のあらましを知ろう	●マイホームを取得したときの住宅ローン控除の仕組み ●新築とリフォームの減税と給付金について ●会社員が税金を還付できるノウハウ（確定申告） ●マイホーム取得から譲渡・買替等の税金のすべて
7	〈不動産取引の実務知識武装〉 住宅ローンの利息を減らす方法	●繰り上げ返済の2つのタイプを熟知しよう ●繰り上げ返済でトクをしよう（早い方が有利） ●繰り上げ返済ピンボーンは危険 ●住宅ローンの利息を減らす具体的なやり方
8	〈不動産取引の実務知識武装〉 マイホームにかかる 法務知識を身に付けよう	●新築からリフォームへ確認しておきたい法律知識 ●耐震改修リフォームの法的注意点 ●性能向上リフォームの効果とポイントとは ●不動産取引のトラブル事例とその対処法
9	〈不動産取引の実務知識武装〉 不動産取引における重要書類と 4つの専門検査の内容と 目的と費用と書類管理	●重要事項説明書における確認の仕方とポイント ●覚書、念書の見方と売買契約後にやってはいけないこと ●専門家による4つの検査の内容と目的と費用 ●売買の手続が完了した後に買主がやるべきこと
10	〈不動産取引の実務知識武装〉 不動産の登記や不動産を所有した時の 保険や火災保険などの仕組みを知る	●登記簿謄本の内容と見方とチェックポイント ●マイホームを取得した時の各種保険とその内容 ●火災保険の種類と内容と賢い加入方法 ●住宅・不動産業界における法改正と国の施策

営業力強化研修(知識武装と営業技術の強化コース)

人材開発支援助成金・事業外訓練

丸山私塾
株式会社 リック四
1級建築士事務所

研修テーマと主な内容【Live研修：全2回】

研修時間/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、法制度の改正を武器にしよう 2、BtoB商談力を練磨する① 3、商品の良さをうまく伝える方法 4、物語作成方式でマンパワーを磨く	●住宅不動産業界の法改正を熟知する ●顧客との「初回面談の壁・突破」の訓練 ●BtoB商談における与信力の高め方 ●行動力の強化と営業の基本の徹底 ●商品の良さを伝える営業技術の訓練 ●発想力と文章力を磨き自己研鑽する 〈BtoBの商談ロープレ訓練〉(伝える力)
2 2日間	1、ストックビジネスの業界動向 2、BtoB商談力を練磨する② 3、ゲーム方式で問題解決力を磨く 4、上手なネットワークづくり	●相手にUSPを伝えるコツ(APブック活用) ●視覚に訴える商談営業技術の手法 ●「価値観を変える」説得話法の基本と実践 ●お客様が得するノウハウを学び修得 ●「タイプ別対応法」のイロハを学ぶ ●紹介営業のメリットとファンづくりの構築 〈BtoBの商談ロープレ訓練〉(与信力)