

## 住宅新報とLECのコラボレーション第一弾！不動産業界中途入社・内定者向け入門講座

### 「不動産の売買仲介営業 育成セミナー」を開講いたします



LEC東京リーガルマインド X 住宅新報

売買仲介の基本をわかりやすく解説  
購入希望者への対応業務

**不動産の売買仲介営業  
育成セミナー**

受講費：10,000円 Zoomウェビナー開催  
ライブ：2022.11.16[水] 13:00-16:00  
限定見逃し配信2022.11.18[金]～11.25[金]

講師：本島 有良氏  
有限会社プランサービス 代表

各種資格・国家試験の総合スクール株式会社東京リーガルマインド(LEC)は、株式会社 住宅新報と11月16日(水)に「不動産の売買仲介営業 育成セミナーをオンラインセミナー」を開催いたします。

不動産流通推進センターの「2022 不動産業統計集 (3月期改訂)」によると、不動産業界はコロナ禍においても法人数が増加しております。平成13年には27万ほどであった法人数も、令和2年では35万以上の増加し、特に少人数による小規模な事務所が増加傾向です。当然、事務所が増えれば「不動産の営業」も求められ、転職求人、来期の新卒採用は活発な状況ではありますが、後継者や人材の不足という課題もあり、不動産業界未経験の場合、社内研修やOJTだけで「即戦力となる売買営業」になることは、なかなか難しいことです。

LEC東京リーガルマインドでは、不動産業界新聞「住宅新報」を発刊し、不動産実務セミナーでも名高い株式会社 住宅新報とタイアップし、これから不動産業界に入職される方や不動産会社に内定が決まった新社会人の方に向けて「不動産の売買仲介営業 育成セミナー」を開催いたします。

### 住宅新報とLEC東京リーガルマインドがコラボレーション！受講者数1万人を超える実績のセミナー

「不動産の売買仲介営業 育成セミナー」は住宅新報の不動産実務セミナーの中でも特に人気が高く、これまでの受講者数は1万人を超える実績があります。

今回のセミナーでは、売買仲介業に従事して間もない営業社員の方を対象に、①仕事に取り組む基本姿勢 ②物件の検索依頼に基づく業務(客付業務)について学べます。

不動産取引のプロとして最初に身につけておかなければならない大切な事と、客付業務において早期に営業成果を得るための実践的ノウハウについて、実務の流れに沿いながら分かりやすく学べる内容となっています。

【こんな方におすすめ】

- ・不動産業界に中途入社された方
- ・2023年度新卒内定者
- ・FPの資格をお持ちの方で独立されている方
- ・金融関係の不動産部門に配属された方

【配信日および申込期間】

[ライブ配信] 2022年11月16日(水) 13:00 ~ 16:00 (3時間)

[見逃し配信] 2022年11月18日(金) 13:00 ~ 2022年11月25日(金) 13:00

[申込期間] 2022年10月12日(水) ~ 11月11日(金) まで

[配信環境] Zoom ウェビナー

【参加費および定員】

[受講料] 10,000円(税込) 事前申込制

[定員] 300名

【カリキュラムについて】

第1章：仕事に取り組む基本姿勢

- 1.営業担当者としての心得 / 2.顧客意識(カスタマーサービス)の基本 / 3.プロとして備えるべき7つの営業力
- 4.目標の設定と達成までの行動

第2章：物件の検索依頼に基づく業務(客付業務)

- 1.媒介業務とは / 2.広告作成時のルールと注意点 / 3.広告による効果的な集客への工夫 / 4.受付業務の目的と留意点
- 5.効率的なフォロー営業に必要なこと / 6.印象に残るEメールの書き方 / 7.返信率を高める工夫
- 8.フォロー営業に役立つ追客Eメール / 9.LINE営業の効果と注意点 / 10.レインズを使った物件の検索
- 11.選択を容易にする物件紹介の仕方 / 12.現地案内に向けた準備 / 13.現地案内の効果を高めるには
- 14.クロージングでのポイント \*都合により、講義内容などが一部変更になることがあります

詳細とお申込みはこちら → [https://partner.lec-jp.com/biz/topics/topics\\_34959.html](https://partner.lec-jp.com/biz/topics/topics_34959.html)

## ■講師プロフィール

本鳥 有良

有限会社プランサービス代表

新築分譲マンションの販売から一般仲介業務まで、10年以上にわたり不動産の実務に携わり、経験談として不動産業界・通常業務・接客・資金計画からローン計算といった多岐に渡る内容を解説し、大変好評を博している。現在は独立系FP会社を設立し、不動産団体や企業での講演・セミナーを始め、書籍の執筆などマルチに活躍中。

特に、セミナーにおいては10年以上のキャリアを持ち、のべ受講生数は10,000人以上！実際に受講した企業の研修担当者が、自社の研修カリキュラムとして導入するケースも多数。

併せて、著書「新人不動産営業が最初に読む本」は不動産営業職のバイブルと大評判。2022年11月には第四版が発売予定で、過去の著書と併せて販売部数は1万部を超える。

## LEC (株式会社東京リーガルマインド) について

会社名：株式会社東京リーガルマインド

所在地：東京都中野区中野4-11-10

代表者：反町 雄彦

設立：1979年

URL：<https://www.lec-jp.com/>

事業内容：各種国家資格、公務員受験対策スクールの運営、企業向け資格・ビジネススキル研修の受託提供、公共団体向け職員研修・中小企業支援・求職者支援事業などの受託提供、大学向け学内講座の受託提供、専門職大学院「LEC会計大学院」の設置・運営

## 住宅新報について

会社名：株式会社住宅新報

所在地：東京都港区虎ノ門3-11-15

代表者：中野 孝仁

設立：2017年12月

URL：<https://www.jutaku-s.com/>

株式会社住宅新報は、不動産業界新聞「住宅新報」発行。そのほか、宅建試験を始めとした各種資格試験の講習会、通信教育事業、不動産ビジネスセミナーの実施。また、不動産業界でキャリアアップを目指すための不動産資格サイト「不動産ココ」を新規にオープン。

\*\*\*\*\*

本件に関するお問い合わせ	LEC東京リーガルマインド	法人事業本部	TEL：03-5913-6047
--------------	---------------	--------	------------------

取材に関するお問い合わせ	LEC東京リーガルマインド	総務課	TEL：03-5913-6220
--------------	---------------	-----	------------------