

会員各位  
(総務・研修担当責任者殿)

一般社団法人 全国住宅産業協会  
組織委員長 小山 浩志

## 「営業マネージャー向け実践講座」(マーケティング編)の開催について

～売れない物件だからこそ、マーケティング知識を持った営業マネージャーが売る力を発揮できる～

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

さて、当協会では、主に営業部門の管理職及びマネジメントを行う立場にある社員の方を対象とした「営業マネージャー向け実践講座」を毎年行っておりますが、不動産売買に係るマーケティング及び探客できる手法・知識の取得を目的とした「マーケティング編」を本年も開催いたします。

つきましては、貴社内対象者の方々にご案内くださいますようお願い申し上げます。

敬 具

### 記

1. 日 時 平成29年10月23日(月) 13:00～17:00  
(12:30より受付開始。12:55までにお越しください。)
2. 会 場 主婦会館 9階 「スズラン」  
東京都千代田区六番町15 TEL 03-3265-8111  
※詳しい地図は会場ホームページをご確認ください。  
(<http://plaza-f.or.jp/index2/>)
3. 対 象 者 主に会員企業の営業部門の管理職及びマネジメントを行う立場にある社員
4. 定 員 100名(定員になり次第締め切ります。)
5. 講 師 戸建住宅委員会・マーケティング小委員会座長 松 沢 博 氏  
(戸建分譲研究所株式会社・代表取締役・アナリスト)
6. 参 加 費 無料
7. 申 込 み 10月16日(月)までに、FAX(03-3511-0616)にて  
お申込みください。  
(担当:水野 TEL 03-3511-0611) 以 上

## カリキュラム

時間	具 体 的 内 容
13:00～	2017 年前半の不動産市況と動向 超低金利だが需要減退により需要供給ギャップ拡大
13:30～	業績を上げた成功例に学ぶ 不動産仲介の集客・契約のマーケティング営業の成功例 注文・戸建分譲の集客・契約のマーケティング営業の成功例
	休憩
15:15～	参加者事例研究①デベロッパーの課題と具体的解決策
15:45～	参加者事例研究②注文住宅の課題と具体的解決策
16:15～	参加者事例研究③中古住宅・不動産仲介の課題と具体的解決策
16:45～	2017 年後半の不動産市況を生き抜くために営業マネージャーがすること 契約を上げられる営業を実行するために

## 講師プロフィール

早稲田大学卒業後、電気メーカーでマーケティングを学び、転職後のパワービルダーにおいて住宅マーケティング理論を構築した。その後、アトラクターズ・ラボ(株) (現スタイルアクト(株)) に転職して戸建分譲のデータベース (住宅着工比較捕捉率 95% 以上の正確さを誇る全国で唯一のデータベース) を構築し、現在では「戸建分譲研究所」においてこの戸建分譲データベースの解析を通じたアナリスト及びコンサルタント活動を行っている。

また、当協会では、戸建住宅委員会のマーケティング小委員会座長として、平成 20 年から首都圏戸建住宅販売状況調査を構築し、現在も運営している。

## 営業マネージャー向け実践講座 (マーケティング編) 参加申込票

一般社団法人 全国住宅産業協会

FAX 03-3511-0616

(担当:水野)

会 社 名

担 当 部 署

連 絡 担 当 者

T E L

F A X

氏 名	役 職	氏 名	役 職

※参加するに当たって、解決したい課題がございましたらご記入ください。(別紙記入も可)

※当日は名刺を 1 枚ご用意ください