

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 入 澤 智 文

## 「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

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、本年も8月26日に実施いたしました。このたび、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講座を「マーケティング編」として開催することといたしました。

つきましては、ご多忙のこととは存じますが、貴社内対象者の方々に是非ご参加くださいますようお願いいたします。 敬 具

### 記

1. 日 時 平成26年10月14日(火) 9:30~16:30  
(9:00より受付開始。9:25までにお越しください)
2. 会 場 弘済会館 4階 「蘭」  
東京都千代田区麹町5-1 TEL 03-5276-0333  
※詳しい地図は会場ホームページをご確認ください。  
(<http://www.kousaikai.or.jp/hall/access.html>)
3. 対 象 者 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 60名(定員になり次第締切ります)
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(㈱リブ・コンサルティング内)アナリスト)
6. 参 加 費 5,400円(税込み)  
※後日、連絡担当者様宛に請求させていただきます。
7. 申 込 み 10月7日(火)までに、FAX(03-3511-0616)にて  
お申込みください。  
(締切日以降の取消し、人数変更若しくは当日不参加の場合も参加費を  
申し受けますのでご了承ください。)  
(担当:水野 TEL 03-3511-0611) 以 上

## カリキュラム

時間	具 体 的 内 容
9:30～	不動産市場の現在 新築一戸建て・中古一戸建て・マンションの供給動向と契約動向と価格動向
10:30～	お客様の動向・嗜好 顕在化動向と需要分析と嗜好分析
11:30～	営業・販売促進・広告の現在 w e b 集客の実態と個別営業（飛び込み・投げ込みなど）の指標 ソーシング・専任媒介獲得などの手法の現在
12:30～	昼食
13:30～	事例研究① 大都市郊外の販売 需要のある市場での探客・契約ノウハウ、新築一戸建て主体の市場での営業戦略
14:15～	事例研究② 大都市の販売 東京23区内での探客・契約ノウハウ、中古マンションのソーシングと販売戦略
15:00～	事例研究③ 地方都市の販売 需要の少ない商圏での探客ノウハウ、中古一戸建ての営業手法
15:45～ 16:30	不動産マーケティングの理論と実際のまとめ 需要供給理論とライフスタイルマーケティング、マーケティング的販促ノウハウ

## 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、当協会企業会員のアトラクターズ・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構築。（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）この戸建分譲データベースの解析を通じてアナリスト及びコンサルタントを行っている。

また、当協会賛助会員の(株)リブ・コンサルティング内に発足した「戸建分譲研究所」においてアナリストとして活動を始めた。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

請求書送付先

担 当 部 署

連絡担当者

T E L

F A X

受 講 者 氏 名			
氏名	役職	氏名	役職