

会員各位（人事・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

グローバルビジネス研修の開催について  
(海外不動産取引編/国内不動産取引編)

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、当協会では階層別・職種別に体系化したオリジナル研修を開発し、実施しておりますが、このたび不動産取引において外国人顧客対応を必要とする方、又はこれらに興味のある方を対象に、標記の研修をそれぞれ開催することといたしました。

各研修では、(1)最低限必要な不動産英語とその概念、(2)ミスコミュニケーションやトラブルを避ける知識、(3)契約段階でのリスクとその対処法、といったトータルスキルを身に付けることを目的としています。今後、ますますニーズが高まる海外取引や国内での外国人顧客の増加を踏まえて、躊躇することなく対応する知識とスキルを学び、各々の目標達成へのステップを提示します。

つきましては、貴社内に対象となる方にご参加いただきますよう、ご案内申し上げます。  
敬 具

記

1. 日 時 平成30年12月6日（木） 午前と午後に分けて、以下開催致します。  
「海外不動産取引編」 10:00～13:00  
「国内不動産取引編（外国人顧客対応）」 14:00～17:00
2. 対象者・目的 海外不動産取引・国内での外国人顧客対応などを必要とする方、又はこれらに興味がありグローバルな不動産英語力とスキルの基礎を習得したい方  
※現在の英語力や海外ビジネス経験等は問いません。
3. 会 場 東京学院ビル「4階教室」 東京都千代田区神田三崎町3-6-15  
<http://www.kaigishitsu.co.jp/access/>
4. 定 員 午前の部・午後の部 各25名（定員になり次第締め切ります）
5. 講 師 大場 豊 聡 氏（株）ブラックス 代表取締役社長  
ニューヨーク不動産協会会員・元ニューヨーク広域商工会議所特別顧問
6. 参加費 通常20,000円のところ、今回に限り無料とします。  
※今後の研修内容をより良いものとするため、受講者にアンケートやヒアリング等を行う場合がありますので、ご協力をお願いいたします。
7. 申込み 11月29日（木）までに、FAX（03-3511-0616）又はE-mail（[m\\_omiya@post.sannet.ne.jp](mailto:m_omiya@post.sannet.ne.jp)）にてお申込みください。  
※研修資料準備の都合上、参加人数の変更は必ず11月29日（木）までにご連絡いただき、それ以降の人数変更については代理の方のご参加をお願いいたします。資料の製作に当たり費用と時間が発生するため、ご協力をお願い申し上げます。
8. 問合せ先 TEL 03-3511-0611 担当 大宮、米山

以 上

# 「グローバルビジネス研修」 参加申込票

E-mail m\_omiya@post.sannet.ne.jp

FAX 03-3511-0616

(担当 大宮)

会社名 \_\_\_\_\_

担当部署 \_\_\_\_\_ 連絡担当者 \_\_\_\_\_

T E L \_\_\_\_\_ E-mail(又はFAX) \_\_\_\_\_

< 研修参加者 >

氏 名	役 職	午前の部 【海外不動産取引編】への参加		午後の部 【国内不動産取引編】への参加	
		する	しない	する	しない

※人事・研修担当者の方がオブザーバー参加を希望する場合は、下記にご記入ください。

氏 名	役 職	午前の部 【海外不動産取引編】への参加		午後の部 【国内不動産取引編】への参加	
		する	しない	する	しない

(会場案内図)



※交通 JR総武線「水道橋駅」西口より徒歩1分  
都営三田線「水道橋駅」A2出口より徒歩5分

## グローバルビジネス研修「海外不動産取引編／国内不動産取引編」概要

日本企業の海外進出が進む中、不動産業界でも海外事業展開を進めている、又は計画している企業が増えています。また、国内でも海外からの顧客に対し投資目的、居住目的、賃貸等の事業を展開している会社も多く存在しています。

そこで、今回の研修では、基本的な不動産にまつわる用語の英語への言い換えから始まり、英語を使った取引を行う際のプロセスを学び、そこから発生するリスク等に対応するスキルを、ディスカッションを交えて習得していきます。

半日ずつという短い時間ではありますが、同席した他社参加者からの刺激も含め、楽しく、真剣に取り組んでいただける研修になるよう講師も務めますので、奮ってご参加下さい。

### 午前の部： 「海外不動産取引研修」

#### <目的>

- ・最低限必要な不動産英語と知識の習得
- ・海外で不動産取引を進めるための流れとリスクを知る
- ・今後身に付けるべき海外不動産取引の指針を得る

#### <内容>

- ・海外不動産取引における契約のプロセスとリスクマネジメント

#### <学習項目>

- ・国際不動産にまつわる基礎英単語、英語表現
- ・国際不動産英語コミュニケーションのリスク
- ・国際不動産取引のプロセス
- ・国際不動産契約のリスクとその対処法

### 午後の部： 「国内不動産取引研修（外国人顧客対応）」

#### <目的>

- ・最低限必要な不動産英単語と英語表現の習得
- ・文化、ビジネス慣行の違いによる対外国人ビジネスの注意点を知る
- ・個々人が今後身に付けるべき海外顧客対応への指針を得る

#### <内容>

- ・海外顧客による国内不動産取引におけるリスクマネジメント

#### <学習項目>

- ・不動産にまつわる基礎英単語、英語表現、概念の違い
- ・英語コミュニケーションのちょっとしたコツ
- ・文化の違いを背景にした取引上の注意点
- ・契約にまつわるリスクとその対処法