

不動産売買仲介会社の経営者・幹部向けセミナー

新築建売の不況到来！パワービルダー大幅減益

中小不動産会社は**変革期**をどう生き残るか

採用と育成 集客と査定 仕組み化

市況に左右されない売買仲介の
勝ちパターン構築セミナー

売上アップはこれで決まり！
不動産売買仲介の最強ビジネスモデルを
オンライン3時間で手に入れよう。



第1回

2024 7月8日(月)
13:00~16:00 (受付:12:30~)

第2回

2024 7月11日(木)
13:00~16:00 (受付:12:30~)



主催：株式会社 Freedom Duty

〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南1丁目20番6号 第21荒井BLDG4F
[TEL] 03-6890-2486 [FAX] 03-6890-2701

<https://www.free-dd.jp/>



こんな経営者様は是非ご参加ください。

- ✓ 採用がうまくいかず、売上拡大ができない
- ✓ 採用した営業マンが定着しないし、営業成績も上がらない
- ✓ 広告の最適費用、最適使用方法が見えない
- ✓ 大手・競合に差をつけるノウハウを知りたい
- ✓ 一括査定から受託が取れずに困っている

Case Study 花菱不動産株式会社様

FDDハンズオンにより、
売上150%成長、営業増員を実現

- ・売上高(直近期):約50億円
- ・買取再販数日本28位、新規事業として仲介事業を開始
- ・事業部売上前期比150%成長
- ・採用伴走2カ月で6名採用達成



勝ちパターンを構築する3つの戦略を **徹底解説**

採用
戦略

採用活動で成功した、急成長企業の成功事例大公開

- 採用で成功する会社と失敗する会社の決定的な違いとは
- 応募者数を1年で300%増加させた方法とは
- 不動産業界未経験者でも営業開始1年後に月300万円の売上を継続できる育成方法とは
- 育成には不可欠となる各種数値管理方法、フィードバック方法とは

集客
戦略

一括査定以外の、反響獲得手法を伝授

- 受託に直結する手紙の書き方と効果的な配布方法
- 反響率8%実例!! 空き家開拓手法の解説
- 6カ月で1,600万円を生み出した相続DMの作り方
- 反響を最大化するポスティング体制の構築方法
- 優良一括査定サイトの見極め方と依頼時の注意点

査定
戦略

受託率70%を誇る、業界トップの営業手法を解説

- 訪問査定率35%を達成する査定書説明サービス
- 相場価格で預かれるオリジナル査定書
- 信頼を獲得するための紙芝居式営業ツール
- 売主には選ばれる自社サービス説明資料
- 受託率を10%引き上げる競合比較ツール



たった**3時間**で採用・育成・集客・査定の課題が解決

市況に左右されない勝ちパターンを構築する講座紹介

市況に左右されない売買仲介の**勝ちパターン構築**セミナー

講座内容 & スケジュール

第1講座

13:00~14:15

不動産業界動向と不動産事業者が ビジネスで成功する秘訣

セミナー
内容抜粋

- ・ 不動産売買仲介業界の動向について
- ・ 競争が激化している中で、利益の出る不動産会社の特徴
- ・ 他社よりも多くの買い客を集客する方法(反響単価3000円の成功事例)
- ・ 一括査定以外の効果的な売主集客の方法(受託単価10万円の成功事例)
- ・ 競合他社に負けない査定営業の仕組み(差別化・営業手法)



講師 株式会社MCO 代表取締役 **松本 龍樹**

大学卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。住宅・不動産業界の経営コンサルティングに従事し、不動産売買仲介会社の集客数向上(WEBサイト制作および運用代行)、営業力向上支援、不動産会社の分譲事業の立ち上げ支援、住宅会社の不動産事業の立ち上げ支援などの業績アップの実績を持つ。2021年10月に株式会社MCOを設立。不動産会社の業績向上を得意とし、経営戦略策定から現場に入り込んだ営業研修・ツール作成等の実績があり、営業社員1名程度の会社から70名以上の会社へのコンサルティングサービスを実施している。

第2講座

14:15~14:45

採用・育成 (大枠)

セミナー
内容抜粋

- ・ 成長する企業に**共通する最大のポイント**とは
- ・ 不動産仲介経営者が**優先すべき実行ポイント**とは

講師

株式会社Freedom duty
代表取締役 CEO **荻野 忍**

リストサザビーズインターナショナルリアルティ(株)にて、新卒入社2年目に年間売上達成率No.1を受賞、当時最年少MGR、新卒採用PJなど組織構築に寄与する。仲介+リノベ領域最大手FC本部にて東京統括として売上2倍にするという圧倒的な成果創出、組織化を牽引。現在は50社以上の企業へ価値提供を行っている。



第3講座

14:45~15:30

採用・育成 (具体)

セミナー
内容抜粋

- ・ 採用を**成功させるために実施する具体策**とは
- ・ 営業マン全員が**最短で活躍**できるようになる**営業体系化**とは
- ・ 社員満足度を向上させるために**準備すべきオプション**とは

講師

株式会社Freedom duty
経営コンサルタント **船越 一熙**

経営を深く学ぶため米国大学院にてMBAを取得する。経営者に寄り添い共に課題解決に本気で取り組むFDDの想いに共感し入社を決意。人事領域(採用・育成)を中心としクライアント様の「人」に関する課題解決を行う。



第4講座

15:30~16:00

業績を向上させるために優先的に取り組むべきこと

セミナー
内容抜粋

- ・ 「**粗利=生産性×営業人数**」を最大化するためにすべきこととは
- ・ 業績が伸び続ける**不動産会社**がやっていること
- ・ 持続的に企業を**成長し続ける**ためにすべきこと
- ・ 最速・最短で**業績UP**を実現する**最適な取り組み**とは



WEBまたはFAXでお申し込みいただけます。次のページをご確認ください。

市況に左右されない売買仲介の勝ちパターン構築セミナー

日時

第1回

2024 7月8日(月)
お申込期限:7月5日(金)

第2回

2024 7月11日(木)
お申込期限:7月8日(金)

2日間とも

開催時間:13:00~16:00 (受付:12:30~)

※内容は全日程で同じです。※最少催行人数に満たない場合など、諸事情により中止する場合がございます。また、セミナーの対象者として不適と判断された場合など、受講いただけない場合がございます。予めご了承ください。

受講料

おひとり様(税込)

4,980円

※ご参加を取り消される場合は、開催日より1週間前までにお電話にて申込担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。
※開催日1週間前から開催日前日までのお取消しの場合は受講料(4,980円(税込))の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料としていただきます。ご了承ください。
※経営者・役員の方以外の方、同業他社さまにはご参加をご遠慮頂いております。申し訳ございませんが、ご理解のほどよろしくお願いたします。

申込方法

WEBよりお申込

右記のQRコードよりお申し込みください。

お申込ページURL:

<https://forms.gle/bNPGyevsgyCWsgMz9>

右記のQRコードより
お申し込みください。



FAXよりお申込

本申込用紙に必要事項を記入してFAXを送信してください。



03-6890-2701

お申し込みが完了後に弊社事務局よりセミナー参加案内/受講料振込先を記載したメールを送付致します。

受講方法

本セミナーは「ZOOM」を使用いたします。下記の準備が必要となります。

①PCまたはタブレット(iPadなど) ②イヤホン・ヘッドホン ③ZOOMアプリ ④静かなお部屋

※詳細や事前準備はセミナー参加案内のメールに記載いたします。

お問合せ

株式会社 Freedom Duty

〒153-0022 東京都渋谷区恵比寿南1丁目20-6 第21荒井ビル4F



03-6890-2486

参加申込書

参加希望日: 第1回・2024年7月8日(月) 第2回・2024年7月11日(木) ※内容は全日程で同じです。

フリガナ		フリガナ		
会社名		代表者様名		
フリガナ		フリガナ		
所在地		ご連絡先 ご担当者名		
TEL		E-mail		
FAX		HP		
ご参加者名	フリガナ	役職	フリガナ	役職
	フリガナ	役職	フリガナ	役職
	フリガナ	役職	フリガナ	役職

■現状の課題を教えてください。(当日セミナー内容に反映させていただきます。)