

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

～売れない時代だからこそ、マーケティング知識を持った営業マネージャーが契約実績を上げ、企業革新を促す。～

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30年10月19日(金) 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 8階 「スイセン」
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. 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)
5. 参 加 費 無料
6. 申 込 み 10月12日(金)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～	2018 年前半の不動産市況解析 需要ギャップ拡大により在庫増・値引増・契約率低下
13:30～	売れない時代だからこそマーケティングの基本を熟知する 住宅マーケティングを知り、契約を知る。 契約を起点とする 2018 年型ターゲットマーケティングとは
	休憩
15:15～	① デベロッパー営業の課題と具体的解決策
15:45～	② 注文住宅営業の課題と具体的解決策
16:15～	③ 中古住宅・不動産仲介の課題と具体的解決策
16:45～	最後に、2019 年以降を生き抜くための営業マネージャーの姿 契約実績を上げた営業マネージャーが経営を革新する

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(株)」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