

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

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、昨年実施した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28年10月7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 弘済会館 4階 「菊」  
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 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 アナリスト)
6. 参 加 費 無料
7. 申 込 み 9月30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～	住宅・不動産市場の現在 新築分譲住宅・注文住宅・中古住宅・不動産仲介の供給動向と契約動向と価格動向
13:30～	お客様の動向・嗜好 顕在化動向と需要分析と嗜好分析
14:00～	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
	休憩
15:15～	事例研究①分譲住宅販売の営業成功事例
15:45～	事例研究②注文住宅の営業成功事例
16:15～	事例研究③中古住宅・不動産仲介の営業成功事例
16:45～	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、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

受 講 者 氏 名			
氏名	役職	氏名	役職