



OWNER'S  
AGENT

スキルアップ研修

---

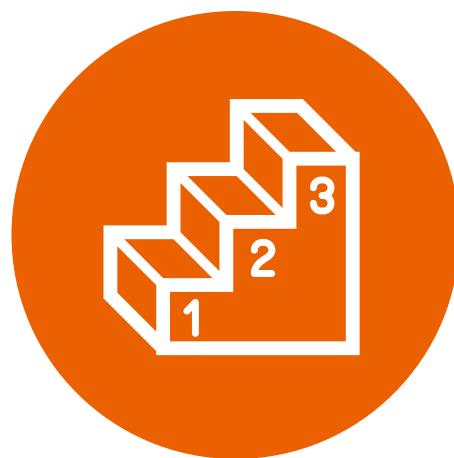
**SKILL-UP TRAINING**

## 効果が期待できる方



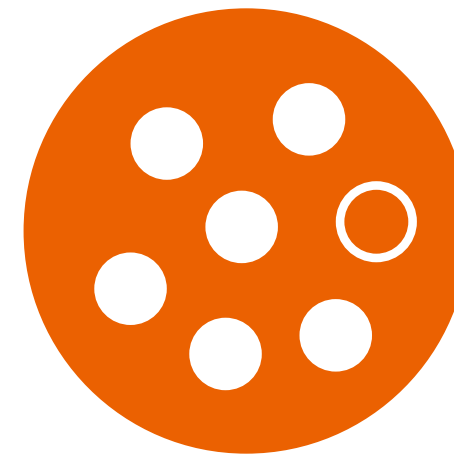
### 教育の強化

社員教育を  
体系化し補強したい



### ステップアップ

社員も会社も成長し、  
選ばれる企業になりたい



### 差別化

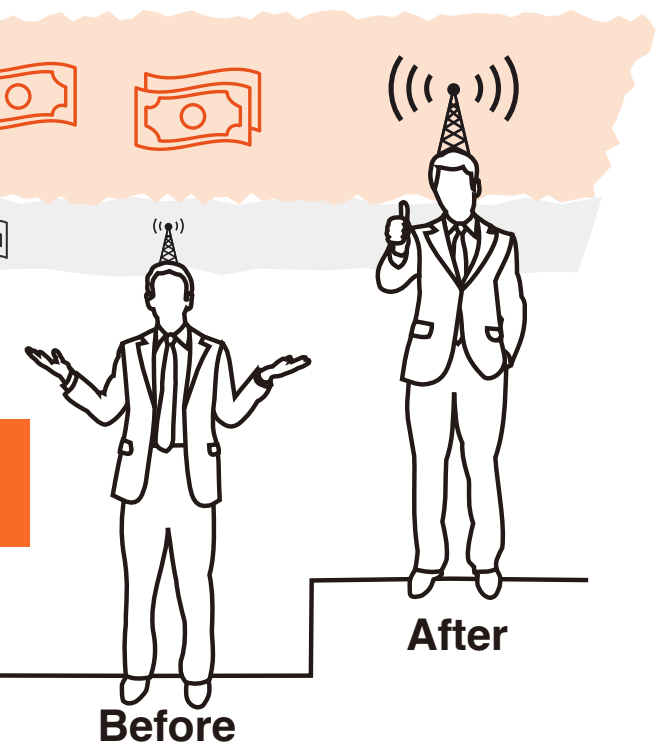
自社の「賃貸管理」を  
特別なものにしたい

# サービス内容



=

アンテナが高まる



ビジネスチャンスが増える

# サービス内容



=

賃貸管理の  
実践型社員研修

**01**

実務に則した  
内容

**02**

豊富な  
カリキュラム

**03**

参加型

貴社の社員教育を全面サポート

# サービス内容

## 01: 実務に則した内容



## サービス内容

### 02:豊富なカリキュラム

#### プロパティマネジメント基礎

- ・ 賃貸管理とプロパティマネジメント
- ・ 利益相反とビジネス論理
- ・ 不動産の価値
- ・ アセットマネジメント (AM) たるプロパティマネジメント (PM)

#### 市場調査と物件査定法

- ・ 市場における需給ギャップ
- ・ コンペア式物件査定法

#### 物件写真の撮り方

- ・ ユーザーに伝わる写真の撮り方
- ・ 明度、色温度、構図
- ・ ポータルサイトに掲載する際のコツ

#### 空室対策

- ・ 空室対策4つのアプローチ
- ・ 入居者ニーズの分析
- ・ 市場調査
- ・ インテリアコーディネーター直伝内見テクニック

#### 管理受託

- ・ サービスの差別化
- ・ 受託営業チャンネル
- ・ 受託営業手法

#### リノベ提案手法

- ・ リノベ投資指標
- ・ 市場調査と企画
- ・ オーナーを納得させるロジカルな提案手法

#### ファイナンス投資分析

- ・ 10BIIを用いたファイナンス演習
- ・ 不動産投資分析
- ・ 不動産投資安全指標

#### 定期借家契約

- ・ 定期借家契約の種類
- ・ シーン別定期借家契約の活用法
- ・ 再契約型定期借家契約の運用方法

#### 立退き交渉

- ・ 立退き交渉の流れ
- ・ 立退き交渉を円滑に進めるためのコツ
- ・ 立退き料を最小限に留めるためには

# サービス内容

## 03:参加型



**「話を聞くだけ」を卒業**

グループワークを中心に、実践し身につけていく研修



# 実績 (講演実績)

