

研修報告書

西暦2018年 5月 17日	部署	氏名 小崎 隆弘 印
研修名 全国マナト.com 加盟店 新人研修		
期間 西暦2018年 5月 17日～ 年 月 日		
講師 : 三好不動産 [(株)でやす]		
1. 研修内容		
① 会社・部署説明		
② 営業研修 (マナトとは? ・マナト契約の種類について ・マナト業界について)		
③ オフィス案内同行 (三好商事)		
④ 訪問同行... マナト募集要項の相談 (総合警備保障)		
⑤ 物件確認 (川立篇商店街 武内ビル)		
2. 受講した所感・感想		
(身についた事・学んだ点・気づいた点・当社・部署・自分で取り入れられそうな事項)		
<p>私が第一に感じたこととして、テナント事業は家主をいかに守るか により、管理獲得を目指す、事業者(お客様)とは対等あるいは 優位性をいかに保て交渉できるかが重要だといふ事である。また、 広告料や居抜き、業者紹介による手数料など、仲介手数料以外 で利益を上げらるることに部署としての魅力を感じました。</p> <p>率直に「分からない事や分からない」といふ状況での初研修で したが、私がやりやがらなければならぬこととして、①物件の 確認②テナント用看板作成・設置③オーナーへの事業用物件再確認 ④業者との業務提携⑤テナント・月租への定期訪問 など、考えらるる ます。初歩中の初歩かとは思いますが、一から丁寧に土台を成す ことで確実に基盤のもと、「金沢マナト」といふは「苗加不動産」と 言って頂けように努めます。</p> <p>個人としては日々物件情報の収集、確認に集中し、セミナーへの 積極的な参加を行うことで知識の習得に努め、一日でも早い 会社の利益向上に寄与したいと思いかも強く感じました。</p> <p>検討事項として、①会社用-91a スマホ用 iPad の利用 ②全社員の 名刺へ「金沢マナト」の名記、QRコードの名記 ③会社としてマナトへの お客様対応として飛ぶはたか業態のことを周知し、ヒアリングシートを全店 設置 ④テナント部として駅前店の利用方法(集客の中心として活用) について早速にお話し出来ると感じています。</p>		

社長		副社長		専務		社長室		総務		総務		部次長		所属長
----	--	-----	--	----	--	-----	--	----	--	----	--	-----	---	-----

研修報告書

西暦 2018年 5月 18日	部署	氏名 小崎 隆弘 印
研修名 全国ネット、COM 加盟店 新人研修		
期間 西暦 2018年 5月 18日 ~ 年 月 日		
講師 : 三好不動産 [(株)でウス]		
1. 研修内容		
① 朝礼参加		
② 営業会議見学		
③ クレーム対応、居抜き店舗打ち合わせの同行		
④ リーダー業務の活かし方について (ネット業務について)		
⑤ 提携業者の紹介		
2. 受講した所感・感想		
(身についた事・学んだ点・気づいた点・当社・部署・自分で取り入れられそうな事項)		
<p>富加不動産との大きな違いとして、社員の情報収集・共有の徹底と売上意識の高さである。週に一度会議を実施することで、自業での強りも全員が把握し、情報交換を行うことで、依頼とのマッチングを検討できる環境は有意義だと感じました。今後、基本的には一人での仕事とは異なりますが、いかに周りと協力して成功率高く仕事へ取り組める環境を自身で作っていくことが非常に大切だと思いました。</p> <p>また同行した中で感じたことは、契約書のいかに大切であるかということです。後々クレームへと繋がる契約書へ発展させないために、契約書一つ一つ丁寧に精査しながら制作することが非常に重要だと感じました。お客様との打ち合わせの際、内容について事前にチェックリストを作成し、話をしていく中でチェックを付けていくことや複写式には最後にお客様へ話した内容についての書類をお渡しする念の入れこみに関心しました。そこまで話した内容(交渉)について徹底する姿に、自身も今後どこかで注意を払わなければならない部署への働くのかと身が引き締まりました。</p> <p>話を伺うことは、繰り返しも繰り返すことであり、常に丁寧な仕事で信頼感の与えられるネット事業部で利益を上げることが部署を拡大へと繋げていきます。</p>		

社長		副社長		専務		社長室		総務		総務		部次長		所属長
----	--	-----	--	----	--	-----	--	----	--	----	--	-----	---	-----