

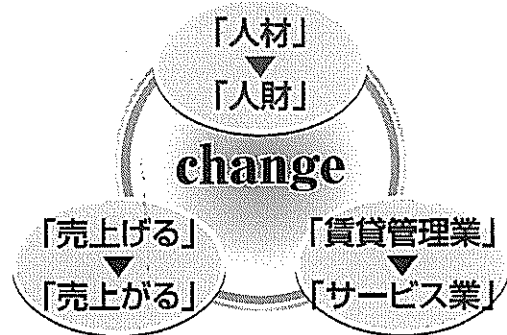
激動の時代をチャンスに変える! 昨対売上120%アップを現実に!

繁忙期
直前セミナー




テーマは、

『Change!』

3つのチェンジが収益向上の鍵!



受付開始 13:00
開催日: 2008年12月10日(水) 13:30~17:00
【会場】新宿NSビル30F 【参加費】3,000円 ※先着100名様限定

<p>第一講座 13:30 ▼ 14:30</p>	<p>「賃貸管理会社の風土・体質改革実践手法!」 全国200店舗に学ぶ成功事例と失敗事例!</p> <p>講師 株式会社船井総合研究所 谷内 広昭 氏</p> 	<p>「変わろう」「変えよう」風土改革実践ストーリー公開</p> <p>これからの賃貸仲介管理業は、「社員一人当りの生産性向上」を目指すべきだと考えます。これを達成するにはサービスの質と、それを提供する人材作りが不可欠である。賃貸業は他業種と比べ、さまざまな商品やサービスをオーナーや入居者に提供できる業態である。例えるなら「利便性」をキーワードに、顧客に継続して新しい商品やサービスを提供するコンビニに近い。本セミナーでは、全国230社の支援を通じて学んだ事例を紹介いたします。</p>
<p>第二講座 14:45 ▼ 15:45</p>	<p>「潮目は変わった!」 賃貸仲介・管理ビジネスの再構築を急げ!</p> <p>講師 RIA取締役会長 千葉 祐大 氏</p> 	<p>2009年繁忙期に向けた施策を徹底検証</p> <p>賃貸仲介・管理の成熟市場が昨年から大きな峻路に立っています。少子高齢化は若年人口の減少を最大要因として賃貸市場に大きなインパクトを与え始めました。原油価格・穀物相場の高騰は否応無く市民生活を脅かします。可処分所得の低下が賃貸市場のみならず住宅産業を直撃します。人・物・金・情報の経営資源を最も有効活用し、最短で自社ビジネスモデル再構築する事が緊急の課題と言えます。2008年繁忙期のデータを基に、今後の仲介管理業務のあるべき姿を検証します。</p>
<p>第三講座 16:00 ▼ 17:00</p>	<p>「入居者満足」と「企業収益」の両立を! 「賃貸仲介・管理業」から「生活基盤サービス業」へ</p> <p>講師 株式会社アクトコール 石村 裕樹 氏</p> 	<p>賃貸仲介管理業務へ劇的変化をもたらす収益向上へ</p> <p>昨今、賃貸仲介管理業では、仲介手数料・広告料の減少が深刻化しています。しかし、その中で成功している企業は周辺ビジネスで収益向上をしています。弊社アクトコールは全国1200社以上をサポートする中で、成功している企業、失敗している企業の特徴を見てきました。その実際の事例を踏まえつつ、分かりやすく即収益向上につながる事例をご紹介します。そして、お客様にも、オーナー様にも喜んで頂ける業態へのチェンジする仕組みを提案します。</p>

お申し込み欄

貴社名 住所 〒

TEL FAX E-MAIL

参加人数

参加者名 (お役職:)

参加者名 (お役職:)

参加者名 (お役職:)

FAXにてそのままご返信下さい

FAX 03-5312-2305

株式会社アクトコール
TEL03-5312-2300 (受付 平日9:30~12:30)

<http://www.actcall.jp>
ホームページからお申込ができます