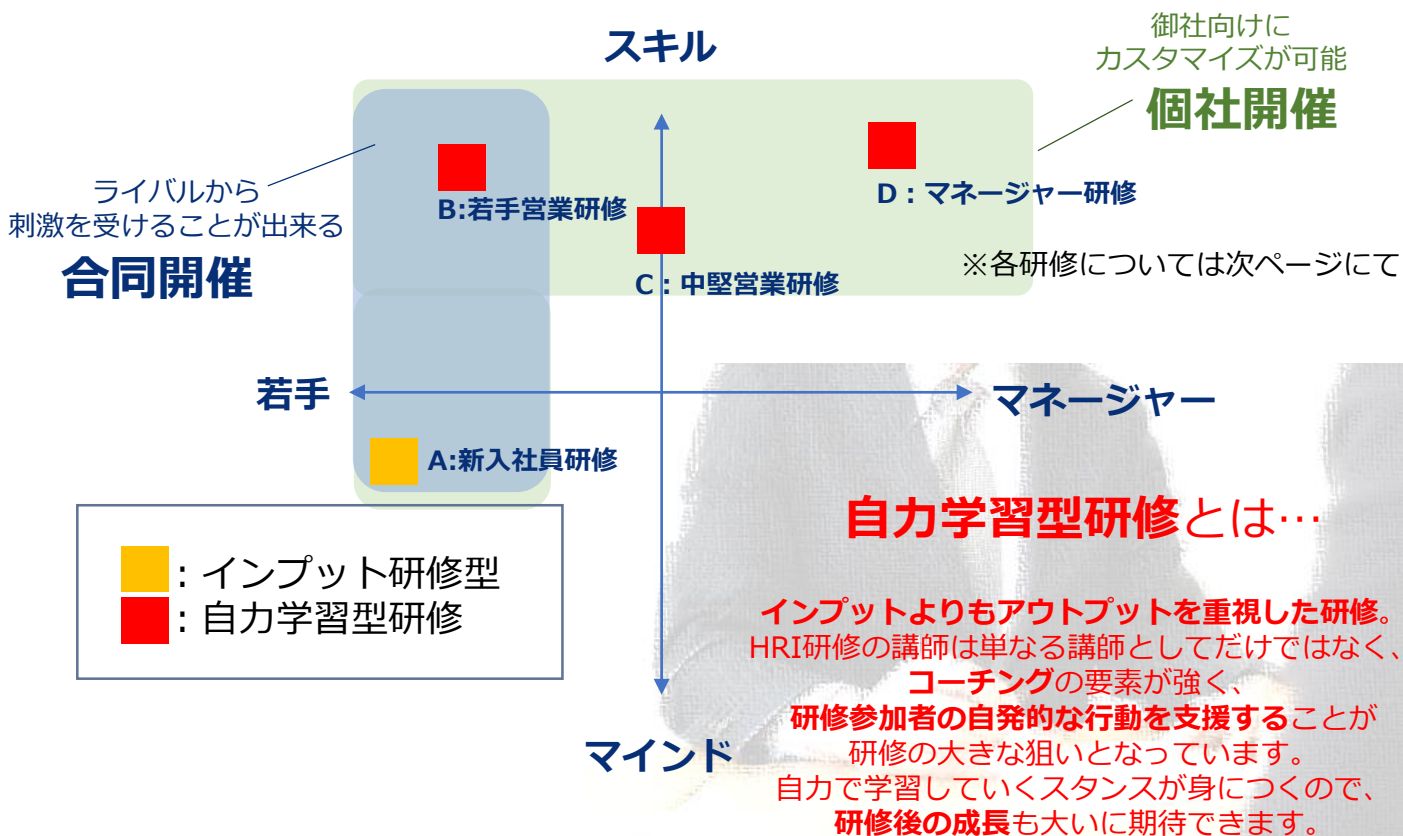


コンサルティング経験に富んだ講師がご提供する HRI[※] 不動産業界特化型 研修シリーズ

※ HRIは住宅・不動産総合研究所の英文表記 (HOUSING・REALESTATE INSTITUTE) の略称です。



HRIがご提供する研修の特徴

1 不動産業界特化型の研修内容

不動産業界は他の業界にはないような慣習や営業スタイルがあります。本研修は不動産業界に特化した内容となっています。

2 自力で成長していくスキル・習慣ごと身に付けていく自力学習型研修

一般的な研修は、講師の話を聞くという受け身のスタイルになってしまいます。確かに、モチベーションのアップや知識の習得期待できますが、それは一時的なものになってしまいがちです。HRIの研修は、コーチングの要素も含まれており、自らが学ぶスタンスそのものを身に付けられるようになっていきます。研修で永続的に使えるスキル・マインドが身に付きます。

3 御社の課題や販売商品に合わせたカスタマイズ

御社の課題や販売商品などを事前にヒアリングした上で、状況に合わせて研修内容をカスタマイズします。※合同開催の場合を除きます。

A 新入社員研修

個社開催

合同開催

インプット型

自力学習型

新入社員に対して、ビジスマナーや社会人としての心構えなどの基礎部分を実践を踏まえて習得していきます。また、不動産業界の基礎知識も習得でき、短期間で即効性の高いインプットが得られます。さらに、HRI研修シリーズの特徴である「自力学習型」要素も含まれているので、受講後の能動的な行動も期待が出来ます。

なお、営業担当者だけでなく、スタッフ部門の新入社員等、すべての新入社員の方にご受講頂ける内容となっています。

B 若手営業研修

個社開催

合同開催

インプット型

自力学習型

中途新人や入社2、3年目の営業担当者向けの研修。不動産業界に特化した基礎知識を学んでいきます。個社開催の場合は、御社の販売商品に即した内容について深掘していきます。

また、若手営業マンの中には、営業の場数や知識が増えてきているのに、お客様に思うように伝えることが出来ず成果が上げられないと多く人が多くいます。そういった悩みを抱える若手営業マンに対して、わかりやすく伝わるコミュニケーションスキルを身につける研修も含まれております。

C 中堅営業研修

個社開催

合同開催

インプット型

自力学習型

見落としがちな不動産業界の基礎的な知識の再確認はもちろんのこと、知っておくとライバルに差をつけることが出来る、高度な営業スキルなどを習得します。さらに、勢いで決めるのではなく、データなどを駆使したコンサルティング営業が出来るようになることを目指します。

また、後輩育成やチームリーダーとして、組織を引っ張って力を養うリーダー研修も含まれており、実務や組織で攻めの姿勢をとれる営業マンを目指すカリキュラムとなっています。

D マネージャー研修

個社開催

合同開催

インプット型

自力学習型

マネジメント研修として、マネジメントの原理原則から部下育成のためのコミュニケーションスキルなどの実践的なスキルを学ぶことで、マネジメントレベルを向上させることを目的としています。また、マネージャーとしては、物事を俯瞰し先を読んで行動に移すことが求められ、経済市況・不動産市況を読み解く力が必要となります。本研修では、様々な指標やデータの扱い方などもお伝えします。

各研修の詳しい内容はお気軽にお問合せ下さい