

5~100名の不動産売買仲介会社 経営者向け

2023年の業界動向と経営戦略を徹底解説

完全予約制

先着300名様限定

儲かる不動産会社 新春 経営戦略解説セミナー

新春
特別企画

2023年に儲かるのはこんな会社だ！



- ✓ 先物仲介依存の会社は業績悪化！
売主営業に強い会社が業績好調に！
- ✓ 不動産需要が大きく低下する不況に。
勝つ会社は管理力が高い会社！
- ✓ 儲かっている会社は仕組みが強い。
そのツールと営業管理方法を公開！

各回40名限定です。

↓人気セミナーにつき、お早めにお申込みください↓

2023年 1月23日(月)	▶ 第1回 10:00~12:00	▶ 第2回 13:00~15:00	▶ 第3回 16:00~18:00
2023年 1月27日(金)	▶ 第4回 10:00~12:00	▶ 第5回 13:00~15:00	▶ 第6回 16:00~18:00
2023年 1月30日(月)	▶ 第7回 10:00~12:00	▶ 第8回 13:00~15:00	▶ 第9回 16:00~18:00

※全回とも同じ内容になりますので、いずれかにお申込みください。

主催

Run together for your Z
ZitzGen

(平日9:00~18:00)

TEL: 03-6663-9906
FAX: 03-6740-2359

新春特別企画 2023年儲かる不動産会社経営戦略解説セミナー

株式会社ZitzGen (ジツゲン)

〒103-0015 東京都中央区日本橋箱崎町5-15 PORTONE茅場町6F

2023年の業界動向・時流予測・儲かる戦略を徹底解説!

業界
動向

不動産業界の不況突入

- ★ 不動産業界の不況は2021年11月から始まっていた
- ★ 2023年は前年比10%程度の市場縮小が予想される
- ★ 先物仲介依存の会社は軒並み業績悪化している
- ★ 仲介手数料無料!の不毛な販促バトルが勃発する...!?
- ★ そのなかで儲かるのは、売主営業中心の経営戦略で間違いなし
- ★ 買取再販・リフォーム付加必須。その事業戦略とは?

買い
営業

売れる営業システムの作り方

- ★ 地方商圏で1人あたり生産性3,800万円OVERの事例
- ★ 高生産性企業は、成果主義ではなく、プロセス主義の評価体系
- ★ 1枚の接客ツールでリフォームが売れる。商品ツール公開!
- ★ 契約率40%超!お客様のニーズを捉える1枚のツールとは?
- ★ 社員が積極的に営業活動をしてくれるマネジメント手法とは
- ★ 業務ルーティン化で、半自動的に業績アップする売れる仕組み

売主
営業

1受託5万円以下の売主営業

- ★ 一括査定反響の20%が受託できた営業フローを解説!
- ★ 売主様の61%は2社以内接触。スピード対応の仕組み化とは?
- ★ 机上査定で差別化せよ!売主様から連絡がくる机上査定方法
- ★ ドローン空撮・バーチャルステージングetc. 大手対策とは?
- ★ 初心者が月間3件以上の受託。その営業プロセスとは?
- ★ 入社2週間で売主様を即決させた事例!その接客ツール公開!

パソコンからのお申し込み

ジツゲン セミナー

検索 (Search)

検索エンジンで検索

スマートフォンからのお申し込み



QRコード
読み取り

FAXでのお申し込み



申込シートに
必要事項記入し、
03-6740-2359
へ送信

講座

講座内容

時流解説 講座

業界不況が深刻化する2023年。どう戦うか？

- ✓ 戸建分譲の流通は10%減少する見込み。いよいよ業界不況に突入...
- ✓ 2010年代の急成長モデル。新築仲介特化型モデルでは業績悪化必至
- ✓ 唯一伸びている市場は中古市場。業績好調企業のビジネスモデル解説

買い営業戦略 講座

下り坂期は「営業品質を高める」以外に勝ち筋はなし！

- ✓ たった1年の営業改善で生産性が約250%改善。改善事例公開！
- ✓ 成果主義では大量離職必至。プロセス主義で管理し、生産性を高めよ
- ✓ 7,000万円プレイヤーの営業手法を完全再現！ツール公開！

売り営業戦略 講座

敵はまだ弱い！正しくやれば、すぐに成果が出せる！

- ✓ 一括査定開始1か月目から反響の20%受託！いきなり5受託の事例
- ✓ 高預かり物件の値下げ交渉がうまくいく、売主様へのアプローチ方法
- ✓ 訪問査定では、「プロ感」が大切。プロ感を出す営業手法を解説

総括講座

仕組みがない会社の社長は儲からない。仕組みとは何か？

- ✓ 当たり前のことが徹底実行できる組織。それが不況時の生き残り企業。
- ✓ 仕組みとは「稼げない人がいなくなる」こと。
- ✓ 「稼げる人を増やす」発想では儲かる会社になれない。

講師紹介



株式会社ZitzGen

代表取締役 社長執行役員 **吉本 大起**

2012年、株式会社船井総合研究所入社。同社にて携帯販売代理店向け業績アップコンサルティングの統括責任者を歴任。現在は、株式会社ZitzGenの代表を務めながらも15社のクライアントを持つコンサルタントとして、10社の不動産売買仲介会社の業績拡大を支援している



株式会社ZitzGen

取締役 専務執行役員 **高橋 竜二**

明治大学卒業後、総合系コンサルティングファームに入社し、物流業界向けの業績アップコンサルティングのマネージャーとして活躍。現在は、株式会社ZitzGenの役員を務めながら、不動産・介護施設の経営顧問として、事業戦略・人事戦略を支援し、確実に業績拡大を導いている

WEBからのお申込みはコチラ

03-6663-9906 受付/9:00~18:00 無料相談受付 お問い合わせ 採用情報

RUN TOGETHER FOR YOUR

PC・スマホで更に詳しい
セミナー情報を得ることができる！



QRコードから
アクセス

検索エンジン
からアクセス

URLから
アクセス

左のQRコードを読み取る

ZitzGen セミナー

zitzgen.com/seminar/2309/

主催企業

会社名	株式会社ZitzGen(ジツゲン)
所在地	東京都中央区
資本金	5,000万円
事業内容	経営コンサルティング業

株式会社ZitzGen(ジツゲン)は「中小企業専門」「業種特化型」「戦略コンサルティング」会社です。中小企業専門コンサルティング会社の多くは「ビジネスモデルパッケージ」「ツールや手段特化」で、経営課題の本質に向き合えていないと感じています。我々は「夢の実現まで伴走する」スタイルで、クライアントの“Z”(夢・究極・ゴール)の実現を、本質的な経営課題に向き合いながらオーダーメイドで支援します。

【参加申込書】(オンライン)2023年儲かる不動産会社経営戦略解説セミナー

お申込み方法

パソコンから	スマートフォンから	FAXから	メールから
URL https://zitzgen.com/seminar/2309/	 左のQRコードから専用ページにアクセス	FAX 03-6740-2359 本紙に必要事項をご記入の上、FAXで送信	mail info@zitzgen.com 本紙に必要事項をご記入の上、写真を撮って、メールに添付して送信
検索 「ジツゲン セミナー」			

開催要項

日時・準備	各回日時 (内容は全回とも同じです)			必要準備
	2023年1月23日(月)	2023年1月27日(金)	2023年1月30日(月)	
日時 ・ 準備	第1回 10:00~12:00 (受付開始9:30)	第4回 10:00~12:00 (受付開始9:30)	第7回 10:00~12:00 (受付開始9:30)	本セミナーはWEB会議システム「ZOOM」を使用いたします。 ① PCまたはタブレット端末 ② イヤホン ③ ZOOMアプリダウンロード ④ 静かなお部屋での聴講 上記のご準備が必要となります。お申し込み後、別途お知らせいたします。
	第2回 13:00~15:00 (受付開始12:30)	第5回 13:00~15:00 (受付開始12:30)	第8回 13:00~15:00 (受付開始12:30)	
	第3回 16:00~18:00 (受付開始15:30)	第6回 16:00~18:00 (受付開始15:30)	第9回 16:00~18:00 (受付開始15:30)	
	最少催行人数に満たない場合など、諸事情により中止する場合がございます。また、セミナーの対象者として不適と判断された場合など、受講いただけない場合がございます。予めご了承ください。			

新春価格	通常価格44,000円/1名様(税込)	■ご参加を取り消される場合は、開催日より1週間前までにお電話にて申込担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。■開催日1週間前から開催日前日までのお取消しの場合は受講料(10,780円(税込))の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料としていただきます。ご了承ください。
受講料	9,800円(税別) ※経営者・経営幹部(役員)にのみ	

お振込先	お申込み後、1週間以内に下記口座にお振込みください 三菱UFJ銀行(0005) 葛西支店(614) 普通0391928 【口座名義】 カブシキガイシャジツゲン お振込み手数料はお客さまのご負担となります。予めご了承ください。
------	--

お問合せ	 夢の実現まで伴走する ZitzGen 株式会社ZitzGen (ジツゲン) TEL : 03-6663-9906 (平日9:00~18:00)	内容に関するお問い合わせ お申込みに関するお問い合わせ	河村(カワムラ)
------	--	--------------------------------	----------

ご参加セミナー	(オンライン)新春特別企画! 2023年儲かる不動産会社経営戦略解説セミナー		
ご参加希望回 (✓を入れてください)	【2023年1月23日(月)】 → <input type="checkbox"/> 10:00~12:00 <input type="checkbox"/> 13:00~15:00 <input type="checkbox"/> 16:00~18:00 【2023年1月27日(金)】 → <input type="checkbox"/> 10:00~12:00 <input type="checkbox"/> 13:00~15:00 <input type="checkbox"/> 16:00~18:00 【2023年1月30日(月)】 → <input type="checkbox"/> 10:00~12:00 <input type="checkbox"/> 13:00~15:00 <input type="checkbox"/> 16:00~18:00		
フリガナ		フリガナ	
会社名		代表者名	
所在地	〒 -	フリガナ	
TEL		ご連絡担当者	
FAX		E-mail	@
	HP	http://	
ご参加者氏名	フリガナ	役職	フリガナ
	フリガナ	役職	フリガナ
	フリガナ	役職	フリガナ

あなたのお悩みを教えてください!(セミナー内容に反映されます)