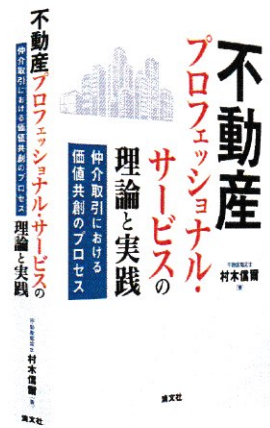


不動産 プロフェッショナル・ サービスの理論と実践

訂正のお詫び
ご購入後、p266 最終行
「資料の改定で・・・」→「資料の改定で・・・」
と、訂正をお願いいたします。



仲介取引における価値共創のプロセス

不動産業界を取り巻く環境変化と
求められる新たなプロフェッショナル像とは!?

不動産鑑定士 村木信爾 著
■A5判368頁/定価3,520円(税込)(本体3,200円)

新入社員からシニアまで
プロフェッショナルとしての
キャリア構築の道しるべに!

最新のマーケティング及びサービス論を踏まえて、不動産ビジネスへの基本的な取組み姿勢と不動産仲介・コンサルティングの極意を解説。情報収集から事前調査・交渉・契約・アフターフォローまで、不動産取引の現場で欠かせない知識・情報が満載の必携書。

主要目次

第一部 基礎編

1. ビジネスパーソンに必要な6つの視点
 - ①視点1：信頼性 ～堅実・確実なサービスの結果を提供すること～
 - ②視点2：確信性 ～この人に頼みたいという確信を与えること～
 - ③視点3：反応性 ～近くにいてすぐに答えてくれること～
 - ④視点4：共感性 ～ともに課題を解決しようとする姿勢～
 - ⑤視点5：物的要素と日常の基本動作
 - ⑥視点6：不良サービス提供時の信頼回復（サービス・リカバリー）
2. 不動産プロフェッショナルの要件
 - ①サービスの内容／②仕事、キャリアへの姿勢／③成果を上げること
3. 不動産プロフェッショナル・サービスの基本プロセス
 - ①提供するサービス内容の選択
 - ②標的とするマーケットの選定／③サービス提供の方法、手段
 - ④プロフェッショナル・サービスの提供体制（従事者の人数と能力）
4. 成長に必要な要因
 - ①その1：さまざまな経験
 - ②その2：研修・コーチング・ナレッジマネジメント
 - ③その3：学校教育／④その4：専門資格取得などの自己研鑽
5. 不動産仲介サービスの分類と特徴
 - ①不動産仲介サービスとは／②業務用不動産仲介と個人用住宅仲介
 - ③不動産現物の仲介と信託受益権仲介
6. 不動産仲介における価値共創のプロセス
 - ①仲介業務における基本サービスと共創する顧客価値
 - ②業務用不動産売買仲介プロセスの全体像

第二部 実務編

- 第1章 不動産プロフェッショナル物語
- 第2章 価値共創プロセスの実践
 - I. 商品化プロセス
 - ①情報収集／②獲得情報の仕分け、長期フォローによる情報の醸成
 - ③基本調査・詳細調査（売り物件のデューデリジェンス）
 - II. 案件生成プロセス
 - ④情報マッチング／⑤情報提供、コンサルティング／⑥交渉・合意
 - III. 契約成就プロセス
 - ⑦詳細調査、重要事項説明書、契約書作成
 - ⑧契約締結（契約直前～契約日の実務）
 - ⑨契約内容の履行（契約後残代金決済まで）
 - ⑩残代金決済・引き渡しの実務、アフターフォロー
 - ⑪取引におけるトラブルの対処／⑫専門家の活用／⑬プロジェクト管理
 - ⑭グローバル取引／⑮価値共創に反する不良サービスの例
- 第3章 投資用不動産の仲介・コンサルティング
 - ①投資用不動産の仲介の留意点／②収益用不動産の評価
 - ③提案書の作成（シミュレーション、感度分析）

第三部 イノベーション編

1. 情報通信技術（ICT）、人口知能（AI）の進化の影響
2. 不動産仲介サービスの新しい展開
おわりに ～プロフェッショナルとしてのキャリアを歩む～

【参考資料】

業務用不動産の仲介従事者および顧客を対象とした調査結果

● 申 込 書 ●

清文社 行

F A X : 03-4332-1376

年 月 日

E-mail : takikawa@skattsei.co.jp

申込方法：本用紙を清文社あてにFAXまたはメールにてお申込みください。

本用紙で申込みの場合のみ、定価の1割引 3,168円(税込)、送料サービスといたします。

精算方法：図書送付時に、請求書・払込票用紙を同封します。

お問合せ：(株)清文社 〒112-0002 東京都文京区小石川1丁目3-25 小石川大国ビル TEL.03-4332-1375 (担当 川口)

貴(社)名

部 署 名

ご担当者

T E L

ご住所(〒 -)

『不動産プロフェッショナル・サービスの理論と実践』

冊申込みます。請求書の宛名(会社・個人)

※ご記入いただいた氏名・住所・電話番号等は、小社の商品発送、新商品・サービスに関する情報のお知らせのために使用いたします。