



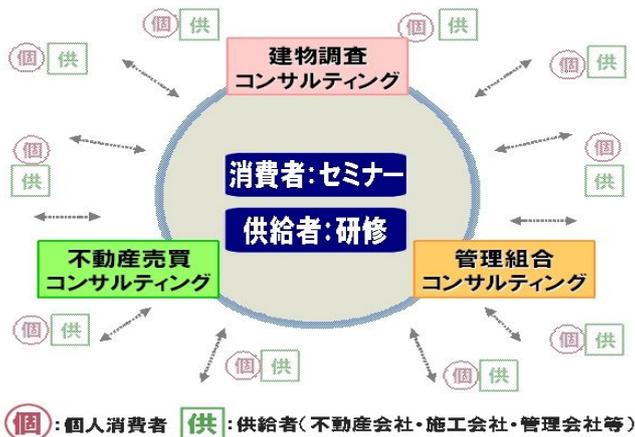
■個人向けコンサルティングサービスを通じて得たものを生かした研修

個人向けコンサルティングサービスの現場で、供給者側で働く方々から「建物知識を勉強したい」「消費者のためにどんなことができるかをもっと知りたい」といった、スキルアップを希望する声が寄せられることが多くなりました。

「さくら事務所の社員教育」では、売り上げを伸ばすことを目的とするのではなく、不動産業界で働く方々が不動産の魅力にあらためて気づき、消費者のためにより親切な仕事ができるようになることを目標に「不動産人間力向上」を目指した研修を行っています。



●不動産・建築・管理の専門知識を提供



さくら事務所では、不動産コンサル・建物調査コンサル・管理組合コンサルのさまざまなサービス経験を生かし、消費者向けのセミナーを行ってきました。

そして今度は、消費者とともに売買現場に関わっている業界の方に、どれか1つのジャンルに偏って学ぶのではなく、**売買に関する法規や建物（建築）知識、管理規約や修繕などのさまざまな分野をバランスよく学んでいただける機会を研修という形で設けました。**

難しくなりがちな不動産・建築・管理の知識を、消費者に対するご説明同様に正しく、やさしく、わかりやすい言葉でご説明します。

【研修テーマ例】

- ・住宅購入者はいま何を考えているか
- ・不動産取引の基本
- ・建物構造の基本
- ・建物給排水設備の基本
- ・間取りの理論
- ・マンション管理学
- ・売買のトラブルから学ぶチェックポイント
- ほか多数

●供給側の視点ではなく、消費者の視点をもとに事例を多用した研修

トラブル事例④

【入居後のトラブル】

ペット飼育禁止のマンションを
愛犬家に飼育可能だとして契約

管理組合を巻き込んだ大騒動に

典型的なセールストークのウソ、
契約が欲しくてもウソは禁物。

©Copyright 2008 Sakurajimusho
Inc. Allrights Reserved.

さくら事務所は、消費者が何を疑問に思い、どんな不安を抱いているかを見つけてきています。また、コンサル現場では、第三者として数多くのトラブル事例や好事例も経験してきました。

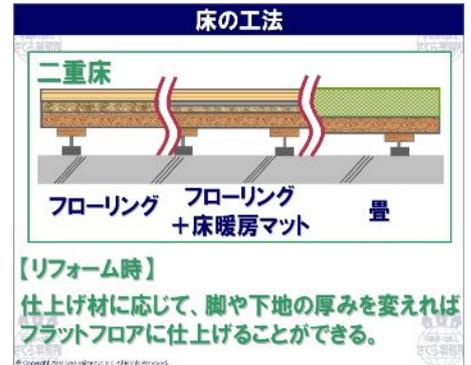
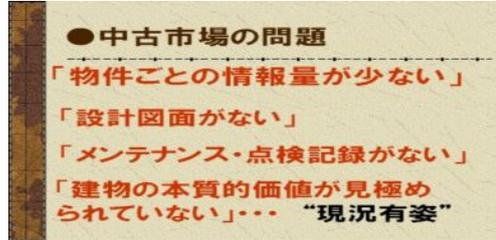
研修では、これらの数多くの現場での事例を紹介しながら、専門知識を消費者も理解できる程度まで言葉や理論をわかりやすく噛み砕いてご説明します。

さくら事務所ならではの消費者視点を中心とした、現場重視の研修です。

●社会において信頼されるスペシャリストになる

自分が担当する業務については経験を通じて専門性を高めることができても、不動産業界全体を広く見回す機会は意外と少ないもの。

消費者に対して本当の「不動産のプロ」となるために、消費者レベルの基本的な知識から、日本の住宅政策や業界全体の大きな流れ、売買や建物の専門的な内容まで、幅広いテーマの講義を行います。



■さくら事務所の理念は

「人と不動産のより幸せな関係を追求し、その思想を世の中に広めること」

さくら事務所が第三者として売買現場や建物調査に立ち合い始めた当時は、「もっと情報を得て納得して購入したい」という個人消費者の考えを理解できない不動産会社も多く「第三者＝敵」と誤解されて拒否的な対応をされることも少なくありませんでした。

さくら事務所から見た個人と供給者 【創成期】



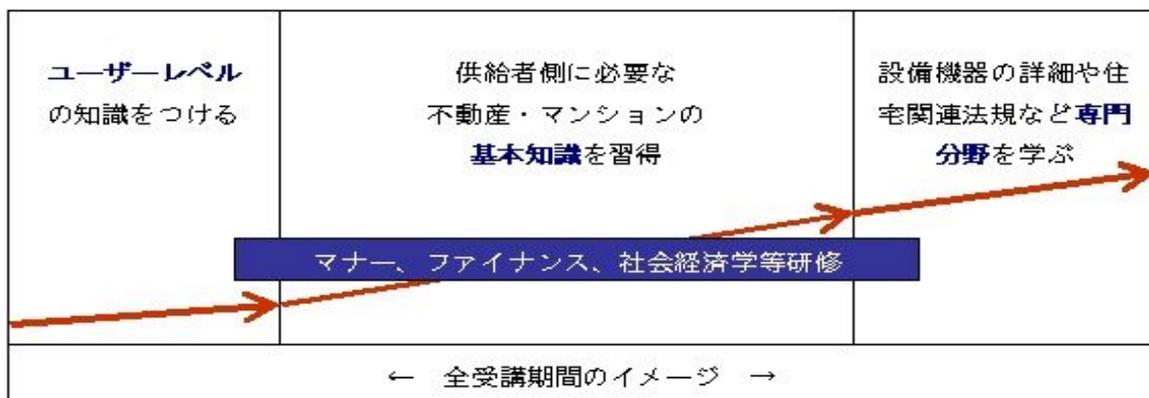
さ：個人・供給者双方に対して情報発信・サービス提供
 個：活動や考え方に共感して依頼する人が中心だった
 供：第三者チェックに拒否的な反応が多かった

さくら事務所から見た個人と供給者 【現在】



さ：サービスや広報活動を通し個・供双方に認知されてきた
 個：情報量増加により住宅に興味を持つ人が増えた
 供：サービスを通し第三者に理解を示す会社が増えた

しかし、1件1件のコンサルティング現場において、供給者側と対立する構図を取らず、根拠に基づいた中立なアドバイスを行ってきたことで、消費者のためにより信頼性が高い情報を提供することに共感してくれる会社が増えてきました。



人と不動産のより幸せな関係のために、研修を通して不動産業界で働く方々の知識と意欲の向上を目指します。

お問い合わせ／さくら事務所
 お電話：03-3661-5277 メール：frontdesk@sakurajimusyo.com