



(株)真永通商

2013
9月

発行責任者 千葉 専司

編集委員 樋口 恵子

URL: <http://www.shineigr.co.jp>
E-mail: sumaikun@shineigr.co.jp

Vol.19
No.88

【本社】〒460-0008 名古屋市中区栄3丁目33-2 真永栄ビル TEL (052)264-4867 FAX (052)261-3558



愛媛県県民文化会館 メインホール



出席者
千葉専司社長・堀江勝部長・長嶺チーフ
丸尾チーフ・吉田チーフ・松本社員



二〇一三年七月十日・十一日
中国・四国全国大会
愛媛県県民文化会館 ひめぎんホール



備中松山城

愛媛県松山市道後



愛媛県県民文化会館(ひめぎんホール)ロビー



道後グランドホテル



松山空港

二〇二三年 幸田昌則・夏季セミナー

平成二十五年七月十九日(金) 午後一時～四時

東京芝パークホテル

講師 幸田昌則先生

受講 堀江部長・丸山課長代理



受講テーマ

- ① 不動産市況の概要
- ② 二〇一三年、最新の不動産市場動向
- ③ 二〇一三年、後半の市場予測
- ④ アベノミクスに関係なく、今後拡大する市場
- ⑤ バブルの経験を生かそう。
- ⑥ 二〇一三年、後半の対応策

感想

当社が一番得意とするグループ力・組織力を今、最大限に活かす時だと思います。管理オーナー様から売却へ、またリフォームへ・管理入居者様から購入へ・売却売主様が賃貸入居へ、高齢者施設ご利用者様が不動産売却へ、など 総合不動産業者として組織内でお取引や、ご相談に対応できる当社は本当に恵まれた環境だと感じます。また、今はバブル期だと解説がありました。この宴でしっかり波に乗り稼ぐことが大切です。しかし、このような絶頂期はいつまでも続きません。その後の対策や準備も必須です。この市況やマーケット感をよく理解して、お客様のお役にたつこと、会社に貢献すること、そして自分にかえてくる事、望みを繋げて日々努めて参ります。ありがとうございました。

「マスタービジネス」年次総会

平成二十五年七月十七日(水)

アジュール竹芝

出席者 堀江部長・早川チーフ

テーマ「利益の源泉「リピーター」の見つけ方、増やし方」
「お客様が選ぶ(リピーター)のには理由が必ずある。」

リピーター 4種の心理学 (細かくは74種類)

- ① 地理型↓無意識に選んでしまう習慣リピーター(成約理由…なんとなく)
- ② 属人型↓共通点を探し親近感(えこひいき)選ぶりピーター(お客様が離れていく)
- ③ 商品型↓もつたいない(貯まる、使うポイントカード)型リピーター(無料特典付き)
- ④ 記憶型↓思いだしてもらおう記憶に残る(顧客満足)リピーター

感想

セミナーは大変、勉強になりました。リピート客獲得が重要なマンスリービジネス、習熟、実践に活かしていきたいと思えます。地域商店街、リピートビジネスの送客受客の考え方や空室の対策だけでなく短期宿泊のお客様のウィッシュを搜す、商品とサービスは一つのツールである。出会いとお迎えする心をもっと大切にして、needではなく、お客様の心に残る wish にするお客様対応を考え顧客満足を獲得していきます。

- need** → 所有の満足、満たして当たり前
- wish** → お客様とコミュニケーションをとる事

自己紹介カードコンテスト

平成二十五年八月九日(金)

営業マンの思いがお客様に伝わる自己紹介カードコンテストが行なわれました。

社内投票の結果

- 二位 長嶺 紀英 アパット賃貸チーフ
- 一位 福本 眞己 賃貸管理課 現業チーフ
- 二位 早川 祥司 マンスリーチームチーフ
- 一位 武田 一成 売買流通課 営業





- スイカ割り
- 駄菓子すくい
- マグロの解体ショー
- お寿司、焼きそば、かき氷
- カラオケ大会

～楽しいひとときでした～

五條流の五條園美先生の御指導の下
黒田節の剣舞を披露されました。



平成 25 年 7 月 14 日 ゆうゆう倶楽部 鳴海

業績魂養成講座Ⅳ 優先順位と問題の抽出

経営企画室（経営コンサルタント）

山崎 嘉郎

業績（成果）とは一定の期限とセットであることは度々申し上げて来ました。期間という要素を含まない成果は業績とは呼ばないということは今一度胸に刻んでおきたい。その内には期限にあらざと認識しておきたいものです。従って、業績形成のスタート（期限の始め）に当っては、まず、目標を厳格に設定することが求められることは言うまでもありません。しかし、それだけでは不十分で、出来ません。目標が決めてありますだけでは不十分で、出来ませんでした。という結果に終わることが少なくないのです。

何が必要でしょうか。第一にターゲット＝成果を生む具体的な案件の用意です。出来るだけ多くやる。出来そうなものからやる。長く追いかけているものからやる等々は、何れも成果に至るには弱い対処と言えます。出来る場合もあります。それよりは、何と何で所定の数字（業績）を上げるかを期初（月始め等）に決めることが大切であり、この意思決定が成果への道筋を決めます。多くの商材、商機、案件に優先順位をつけるということです。

その意思決定が案件の内容を密にします。私達営業マンは、売り手、買い手契約者から情報を得て成約（成果）へと手順を踏む訳ですが、そのプロセスを決めてかかることによつて見直すことが出来ます。いい加減な情報でなく有効な情報に基づいているか。例えば、ヒヤリングですが、営業活動にあつては単に聞き取るということではありません。その商談に関するプロとして売り手、買い手の意志、希望（ウォンツ）を知るだけではなく、絶対条件と可変条件の峻別をすることを含みます。また、絶対条件と思われる部分についても、本当にそれは、絶対か等について聞き取るというように一方的なものではないコミュニケーションが必要だと思われれます。コンサルティング営業、ソリューション営業、コンサルティング営業とはそうしたコミュニケーションの中で行われるものです。売り手の矛盾、買い手の矛盾を整理することが営業となる故所です。これらの営業の進捗、進展はまず取り組む気構えにあり、営業相手に深く関るために、知識、人格、マナー、態度を常に最良の形で、身に備えなければならぬと申し上げておきましょう。



経営管理課便り

経営管理課部長 今村 ルミ子

残暑お見舞い申し上げます。

今年のゆうゆう倶楽部の夏祭りは職員による趣向を凝らした手作りのお祭りでした。手作りってあつたかくていいですね。

私も趣味のアートフラワー作りとパッチワーク作品作りに励んでいます。



今回は、誰の趣味をご紹介できるか
乞うご期待!!



新人社員紹介



経営管理課 早崎 あつみ

【信条】 「感謝」「誰かのお役に立てる自分であること」

【特技】 特にありません・・・歌かな？

【趣味】 旅行・音楽・コンサート鑑賞

「名古屋へ越して来て約一ヶ月、ホームシックです（笑）
一日一日の積み重ねと思ひ、日々前向きに頑張っています。
お声かけ頂けると幸いです。」

編集雀

「二期一会」（いちこいちえ）時々目にします。元来、茶会の心得から出た言葉で、利休の弟子（山上宗二記）に残されている。全ての客は一生の一度しか出合いの無いものとして、悔いの無いようにもてなせと言う教え、確かによく考えて見るとこの短い一生の間にご縁のある人は本当に限られた方々であるうこんな素晴らしい人との出合いがあつたらこそ今の自分があると思うと、諸天善神との出合いがどんなに感謝しても感謝しきれないものがあります。素晴らしいご縁は宝ものとしていつ世も大切にしていきたいものです。しかし世の中には、不幸にして全く逆の場合も少なく無いのですが・・・

過日、海外ニュースを拝見していた折、アメリカ、バームスプリングスに於けるO&S二代表のこれ見よがしの接待ゴッコのショツトを眺めていて、ふと遠い昔の出来事を思い出してしまつた。あれは確か、小学校五年の時、当時、我々クラスに父親が化粧品会社を営んでいる金持の子弟がボスのグループと平凡なサラリーマンの家庭のグループが対峙、転校生争奪戦となり、一大対決。金持ち派はご馳走責め、京都からの転校生は今で言う京都育ちのイケメン優等生、がしばらく採みあつたが、最終的にはその子も中立を守り一件落着。全く他愛の無いお粗末・・・時移り、年変れど人間というものは大人になつても、子供からあまり進歩していないことに苦笑を禁じえなかつた。まあ、お好きな様にとしか言いようがありませんね。（お互いに腹の中迄はわかりませんから）
まだまだ酷暑は続く様です。熱中症には充分ご注意ください。

編集同人