

いつもご利用いただきありがとうございます。

本日は「売れない不動産営業マンの問題点を可視化する簡単な方法」をご案内いたします。

【本日のテーマ】売れない不動産営業マンの問題点を可視化する簡単な方法

不動産会社の経営者、もしくはマネージャーの方に常に付きまとう問題が「売れない営業マンの成績」です。

すべての社員が会社の売りに貢献し、最高のパフォーマンスをしてくれればこんなに素晴らしいことはありませんが、ほとんどの会社では「売れる営業マン」「売れない営業マン」に分かれてしまいます。

ではいったいどうすれば・・・

▼続きは下記の記事からご覧ください。

売れない営業マンがなぜ売れないのか可視化する方法

▼カテゴリ別記事▼

営業スキル：[不動産客付け仲介の初期対応 | 注意点・ランクの見極め方](#)

集客スキル：[不動産会社の「物件コンバーター」とは？選び方のコツも紹介します](#)

物件調査：[道路幅員はどこを計測すればいいのか！道路幅員による容積率の影響も解説](#)

◇ おすすめの資料のご紹介

>>Propo Cloud (プロポクラウド)

プロポクラウドでは、ヒアリングを基にした物件選定・分析調査・費用算出・文章作成・メール送付といった煩雑な作業をたった一回、1分で完結させることができます。最初にお客様の希望条件を登録すれば、AIが自動で希望条件に合致する物件情報をお送りします。

▼詳細はこちら

[プロポクラウド資料詳細ダウンロード](#)

最後までご覧いただきありがとうございます！

次号もお楽しみに

東京都千代田区九段北1丁目2番11号
エイム東京九段ビル3階
TEL : 03-6265-4750 / FAX : 03-6265-4760
mail : info@f-mikata.co.jp
HP : <https://f-mikata.co.jp/>
不動産会社のミカタ : <https://f-mikata.jp/>

-----+ + □

メールが正しく表示されない場合は[こちらWebページ版をクリック](#)
このメールは、ミカタ株式会社からのメール配信をご希望された方に送信しております。今後も引き続きメールの受信を希望される方は[こちらをクリック](#)してください。今後メールの受信をご希望されない方は、こちらから[購読停止手続きが行えます](#)