

2019年11月15日(金)
リビン・テクノロジーズ株式会社

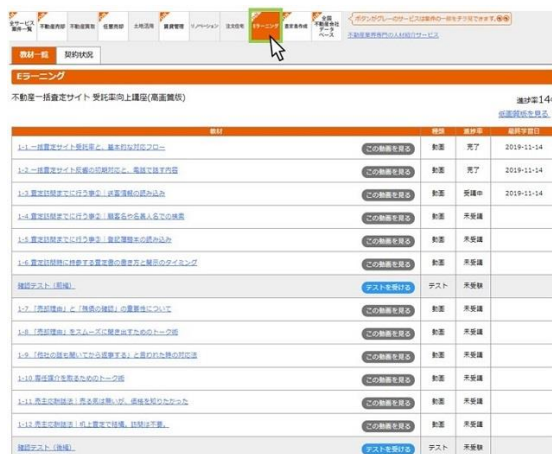
報道関係者各位

不動産実務担当者向け eラーニングサービスを提供開始 「不動産一括査定サイト 受託率向上講座」

不動産関連の比較査定サイト「リビンマッチ (<https://www.lvnmatch.com>)」を運営するリビン・テクノロジーズ株式会社は、不動産実務担当者向けに不動産の仕入れ営業をレベルアップさせる eラーニング(※1) サービス「不動産一括査定サイト 受託率向上講座」の提供を、2019年11月15日(金)より開始いたしました。

※1 eラーニングとは、パソコンやモバイル端末などのインターネットを利用した学習形態のこと。

https://www.lvn.co.jp/post_news/4088/



(「リビンマッチ」加盟店管理画面から受講可能)



(「不動産一括査定サイト 受託率向上講座」TOP画面)

【「不動産一括査定サイト 受託率向上講座」提供の背景】

「リビンマッチ」は現在、全国 2,600 超の事業所が加盟し、エンドユーザーから年間 9 万件を超える問い合わせを獲得しています。不動産実務担当者が仕入れ業務において、不動産一括査定サービスを使って円滑に行い、媒介契約率(受託率)を向上させることを目的に eラーニングサービスを立ち上げました。

【「不動産一括査定サイト 受託率向上講座」の概要】

全 12 回の講義とまとめテスト付き。講義時間は 8 分以内なので、隙間時間にご覧いただけます。一括査定サイトを利用した反響対応の基礎から、専任媒介契約の受託法までをわかりやすく学ぶことができます。更に、反響のお客様からの応酬話法も伝授するなど、不動産仕入れの成約率を高めるノウハウが満載の講義内容となっています。

- 受講対象者：「リビンマッチ」加盟店
- 受講料：月額 2,800 円(税抜き)～

<本リリースに関するお問い合わせ>
リビン・テクノロジーズ株式会社 管理部 広報担当 マネージャー 木村
E-mail : press@lvn.co.jp TEL : 03-5847-8558 FAX : 03-5847-8559

【「不動産一括査定サイト 受託率向上講座」の講義内容】

- 第1回 一括査定サイトの受託率と基本的な対応フォロー
- 第2回 一括査定サイト反響の初期対応と電話で話す内容
- 第3回 査定訪問までに行うこと①「送客内容の読み込み」
- 第4回 査定訪問までに行うこと②「顧客名や名義人名での検索」
- 第5回 査定訪問までに行うこと③「登記簿謄本の読み込み」
- 第6回 査定訪問時に持参する査定書の書き方と提示のタイミング
- 第7回 「売却理由」と「残債の確認」の重要性について
- 第8回 「売却理由」をスムーズに聞き出すためのトーク術
- 第9回 「他社の話も聞いてから返事する」と言われた時の対応法
- 第10回 専任媒介契約を取るためのトーク術
- 第11回 売主応酬話法①「売る気はないが、価格を知りたかった」
- 第12回 売主応酬話法②「机上査定で結構、訪問は不要」
- 第13回 確認テスト

【会社概要】

会社名：リビン・テクノロジーズ株式会社

代表者：代表取締役社長 川合 大無

本社所在地：東京都中央区日本橋堀留町 1-8-12 さくら堀留ビル 8階

設立：2004年1月

証券コード：4445

事業内容：不動産プラットフォーム事業（WEBテクノロジーと不動産を融合したプロダクトの開発と運営）

- ・不動産バーティカルメディア
- ・不動産業務支援システム
- ・不動産業界向け人材サービス
- ・インターネット広告

社員数：70名

許可番号：有料職業紹介事業 13-ユ-308903／労働者派遣事業 派 13-308471

URL：<https://www.lvn.co.jp>

＜本リリースに関するお問い合わせ＞

リビン・テクノロジーズ株式会社 管理部 広報担当 マネージャー 木村

E-mail：press@lvn.co.jp TEL：03-5847-8558 FAX：03-5847-8559