

就労支援事業 (有料職業紹介)

【1】現に宅建業に従事している方へ

皆さんは今の会社の営業スタイルに満足しているでしょうか。まともな接客はさせてもらえず、日々電話営業や訪問セールス営業の客出しに追われていませんか。

これでは、モデルルームに来場したお客様と接客しても、契約までもっていく力を身につけることはできません。

弊社では来場したお客様に契約をしてもらえることをモットーに社員教育をし、即戦力となる人材を育成します。宅建業者も契約をとれる営業スタッフを求めています。

弊社では宅建業者への職業紹介や宅建業での独立支援業務を行っております。弊社の知識を身につければ、就職や独立開業することも可能です。

【2】これから宅建業に従事する、独立開業することを検討している方へ

宅建業は他の業種と比べ比較的給与の高い業種といえますが、専門的な知識を要求されることが多く、短期間に知識を習得できるかご不安かと思えます。

弊社では宅建業に従事を希望する方に対して、事前に必要知識を提供し、その上で、求人募集のある宅建業者に職業紹介をいたします。

【3】これからマンション管理業に従事することを検討している方へ

マンション管理業では組合員の方と接する機会が多く、コミュニケーション能力に長けている方が望まれます。弊社ではマンション管理業に従事を希望する方に対して、登録実務講習(2日間で15時間の講義)を実施し、その上で、求人募集のあるマンション管理会社に職業紹介をいたします。実務講習を受講することで、組合運営に必要な知識やコミュニケーション能力を習得して頂き、即戦力となる人材として皆様をご紹介します。

【4】マンション管理業の採用担当の方へ

弊社の登録実務講習を受講した管理業務主任者の有資格者をご紹介します。2日間の登録実務講習では法令を確認しながら実務上の注意点(例、適正化法であれば新規・更新・管理会社変更(リプレイス)の際の重説の説明方法、標準管理規約では具体的事例を用いてポイントや注意点の説明、大規模修繕では建物診断から長期修繕計画案の策定等、管理組合運営では理事会運営(提案、報告、相談)、総会への議案上程方法等)を説明しております。フロントとして従事することになれば重説事務や理事会・総会へ司会として参加することがありますが、理事会、総会で司会することはとても緊張しますし、質問に答えられなければ管理組合からの不信感にも繋がり、その後の管理組合運営もスムーズに進まなくなることもあります。そうしたことにならないためにも弊社のスクーリング講習はコミュニケーション能力向上も取り入れた参加型講習で実施しております。

実務経験が無い方がほとんどですが弊社の登録実務講習を受講した方を面接して頂き、御社の戦力として採用して下さい。