



新築マンションを 90日で売り切る方法セミナー

H25 年9月27日(金)
東京にて開催！

住宅不動産関連企業を中心にコンサルティングを行うディー・サイン不動産研究所では、マンションデベロッパー様に対して、分譲マンション販売における「調査・分析」に加え、具体的な営業ツールや営業トークの提示など、販促支援を一連のプロジェクトとして行っております。

今回は、本プロジェクトの概要とともに、自社で行うことが出来る調査事項とその分析方法をお伝え致します。

- ▶ 客観的な視点で行う競合調査、競合分析の秘訣
- ▶ 競合チェックシート（ダイジェスト版）初公開！
- ▶ 周辺環境調査の具体策
- ▶ 販売物件独自固有の長所探しの具体的な方法
- ▶ 新人社員でも売りやすくする方法とは？

株式会社 ディー・サイン

〒104-0031

東京都中央区京橋3-3-11 京橋サウス2階

TEL : 03-3243-2500 (代表)

FAX : 03-3243-2501

URL : <http://www.design-inc.co.jp/>

設立 : 2004年12月24日 資本金 : 30百万円

従業員数 : 30名

登録免許 : 一級建築士事務所 東京都知事登録 第51025号
特定建設業 東京都知事許可 (特-21)第123476号
宅地建物取引業 東京都知事 (1)第90251号

▶ 開催概要

日時 平成25年9月27日（金）
16:15～18:00（16:00受付開始）

会場 株式会社ディーサイン
東京メトロ銀座線 京橋駅徒歩2分
東京都中央区京橋3-3-11 京橋サウス2階

受講料 5,000円(税込) ※事前振込となります。

申込 下記申込欄をご記入の上ご返信下さい。

お問い合わせはこちらまで…
TEL : 03-3243-2505 (担当 黒山)
E-mail : seminar@design-inc.co.jp

▶ 講師紹介

ディー・サイン不動産研究所 所長

吉崎誠二

船井総合研究所上席コンサルタント・
Real Estateビジネスチーム責任者を経て、株式会社ディー・サインへ参画。

不動産関連企業・ハウスメーカー・ビル関連・設備関連メーカーなどへのコンサルティング、データ分析などを行う。

▶ 講演内容

16:15- ご挨拶

株式会社ディー・サイン
代表取締役社長 佐藤浩也

16:20-17:45

■ 90日で売り切る方法

■ 「簡単な調査をするだけで、
売れ行き2倍増」の極意

ディー・サイン不動産研究所
所長 吉崎誠二

17:45-18:00 交流会

コーヒーをご用意致します

■ 著書



『大激変 2020
年の住宅・不動産
市場』
(朝日新聞出版)



『消費マンション』
を買う人「資産マン
ション」を選べる
人』(青春出版)

マンションに関する
著書・連載多数

など8冊

■ 連載

・ダイヤモンドオンライン

「モテるマンションの条件」(～H25年4月)

・ダイヤモンドオンライン

「いま、マンションは買い時か？」(現在連載中)
など月6媒体

申込票

FAX送付先 03-3243-2501

申し込み受付後、弊社からメールにて受講票をお送り致します。当日ご持参下さい。

貴社名	所属部署		
ご芳名	お役職名		
TEL			
E-mail			
メルマガ	<input type="checkbox"/> ←「マンション博士のモデルルームCHEK」購読希望の方はチェックを入れて下さい。		
住所	〒		
領収書	不要 ・ 必要 → 宛名：()		

※ 領収書は当日お渡し致します。