

문서번호: MKI 제 15 - 19호

2015. 05. 15

수 신 : 대표이사

참 조 :

제 목 : **제2기 상업용부동산 영업 전문가과정 - 부제(부동산마케팅을 예술의 경지로 끌어올리는 비법)**

1. 귀사의 발전과 번영을 기원합니다.
2. 당사는 상업용부동산 영업 전문가과정을 아래와 같이 준비하였습니다.
3. 본 교육과정은 현재 지속적으로 확대 발전되고 있는 상업용부동산 중개시장을 주도함으로써 고도로 전문화된 실전 영업 전문가를 양성하기 위한 목적으로 개설하였습니다.  
상업용부동산 시장에 관심있는 분들의 많은 참여를 바랍니다.

**과정 안내**

<b>교육목표</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 상업용부동산에 대한 올바른 이해와 시장 흐름 파악</li> <li>• 상업용부동산 마케팅 기법에 대한 효과적인 습득</li> <li>• 고객 발굴 및 관리, 계약의 구체적인 방법 습득</li> <li>• 빌딩, 상가 등의 매매 임대차 계약 관련 실무 파악 및 사례를 통한 계약체결 능력 배양</li> <li>• 상업용부동산 시장의 마케팅 전문가 양성</li> </ul>
<b>교육대상</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 상업용부동산 영업 전문가를 희망하는 부동산 입문자 및 경력자</li> </ul>
<b>교육특징</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 초보자, 경력자 모두를 아우를 수 있는 콘텐츠와 사례가 적절히 조화된 강의</li> <li>• 현재 상업용부동산 업계 최고의 영업 전문가들의 실전 강의 및 노하우 전수</li> <li>• 지식 전달형 교육을 탈피한 양방향 참여 수업으로 강사와 수강자의 소통 강화</li> </ul>
<b>교육일정 및 장소</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 일 정 : <b>2015.08.10일(월) - 2015.09.03일(목), 19:00-21:00 , 총4주, 16h</b></li> <li>• 장 소 : 매경교육센터(충무로역 7번출구 매경미디어센터 별관 11층)</li> </ul>
<b>교육특전</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 리맥스글로벌교육 및 세미나 초청 자격 부여</li> <li>• 리맥스마케팅샘플제공</li> <li>• 리맥스부동산뉴스레터 매월 1회 제공</li> <li>• 교육중 오피스물건 투어 진행</li> </ul>
<b>신청방법</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 신청방법 : 입학원서 이메일 제출 후 교육비용 입금 (<b>접수 마감 : 8월 6일</b>)</li> <li>• 등 록 금 : <b>50만원 (교재비 포함 / VAT없음)</b> * <b>얼리버드(Early Bird) 할인 이벤트 [7월 31일까지 신청, 결제 시 10만원 할인]</b></li> <li>• 입금계좌 : 국민은행 003-25-0016-507 / 예금주: (주)매경닷컴</li> </ul>
<b>문의&amp;신청</b>	<p><b>김미림 과장</b> [TEL.] 02-2000-5423 / [E-mail] mrkim1105@mkinternet.com</p>
<b>주최/주관</b>	<p><b>매일경제</b> 매경교육센터</p>
<b>홈페이지</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="http://edu.mk.co.kr">http://edu.mk.co.kr</a></li> </ul>

매일경제 · (주)매경닷컴  
대표이사 윤 형 식



## 제2기 상업용부동산 영업 전문가과정 강의내용

일자	과목	내용
08/10 (월)	상업용부동산 입문	부동산 중개 시장 현황 / 상업용부동산 영업의 처음과 끝 고객의 선택을 받기 위한 6가지 자질 당신의 실패 이유 4가지
08/13 (목)	상업용부동산 마케팅의 실전법칙	서비스 마케팅의 차이점 12가지 / 브랜드와 전문화 마케팅 사례 관계 구축 시 고려해야 할 3가지 / 16가지 마케팅 법칙 및 사례
08/17 (월)	황금 농장 가꾸기	고객발굴의 3가지 방법 / 확실한 고객발굴 시작의 6단계 황금 농장 가꾸기 / 구체적 고객발굴 사례
08/20 (목)	과학적 부동산 마케팅의 출발점 전속계약	상업용부동산 전문가의 성공열쇠 전속 계약 전속제안 7단계 / 전속중개계약 준비서류의 세부 내용 NO를 YES로 만드는 방법 / 후속조치 방법
08/24 (월)	전속계약 체결을 위한 실전 해법	오피스빌딩,상가 전속제안 사례 및 PT요령 전속계약서 검토 / 전속 계약 후 효과적인 마케팅 요령 알기 쉬운 물건설명서(IM) 작성 방법 및 사례
08/27 (목)	맞춤형 수요자 발굴 방법	진성고객 파악 요령 / 확실한 매수자 찾는 방법 물건선정 및 물건체크리스트 / 물건답사 시 주의 사항
08/31 (월)	복잡한 상업용부동산 계약 마스터하기	계약 체결 시 주의 해야 할 사항 복잡한 상업용부동산 최종계약서 세부 조항 검토 오피스 빌딩, 상가 실전 계약 사례
09/03 (목)	평생 고객관리 귀재 되는 법	평생 고객 피드백 및 관리 요령 / 기존 고객 관리를 통한 재 계약 사례 수강자 참여 실습

※ 상기 교육내용은 보다 나은 강의제공을 위해 변경될 수 있으며, 강사의 일정에 따라서도 다소 상이할 수 있습니다.