

문서번호: MKI 제 14- 호

2015. 1. 23.

수 신 : 대표이사

참 조 :

제 목 : 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 관심 있는 분들의 많은 참여를 바랍니다.

■■■■■■■■■■ 과정 안내 ■■■■■■■■■■

교육대상	▶ 상업용부동산 영업 전문가를 희망하는 부동산 입문자 및 경력자
교육목적	<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>
교육특징	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 상업용부동산 영업 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>
교육비	▶ <b>800,000원(VAT없음), [ 매경 공인중개업소 회원 할인가 - 500,000원 ]</b>
일정	▶ <b>2015.3.10 일(화) - 2015.4.2 일(목), 18:00-21:00 , 총 4 주, 24h</b>
장소	▶ 매경교육센터 (충무로역 7 번출구 매경미디어센터 별관 11 층) ( 장소가 변동될 경우 추후 공지할 예정입니다. )
홈페이지	▶ 매경교육센터: <a href="http://edu.mk.co.kr">http://edu.mk.co.kr</a>
계좌번호 신청방법	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 참가신청서를 작성한 다음 이메일로 발송 후 교육비 입금하면 접수완료</li> <li>▶ 국민은행: 003-25-0016-507 / 예금주 (주)매경닷컴</li> </ul>
문의&신청	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ [Tel]: 민병희 대리 : 02-2000-5450/5742 [Fax]: 02-2000-5425</li> <li>▶ [E-mail]: <a href="mailto:teri93@mkinternet.com">teri93@mkinternet.com</a> / <a href="mailto:jupy98@mkinternet.com">jupy98@mkinternet.com</a></li> <li>▶ <b>신청서 접수 마감 : 2015 년 3 월 3 일(화요일)까지</b></li> </ul>

매일경제 · (주)매경닷컴

대표이사 윤 형 식



## 『상업용부동산 영업 전문가과정』 커리큘럼

일 정	과 목	내 용
3/10(화)	상업용부동산 입문	부동산 중개 시장 현황 / 상업용부동산 영업의 처음과 끝 고객의 선택을 받기 위한 6가지 자질 당신의 실패 이유 4가지
3/12(목)	상업용부동산 마케팅의 실전법칙	서비스 마케팅의 차이점 12가지 / 브랜드와 전문화 마케팅 사례 관계 구축 시 고려해야 할 3가지 / 16가지 마케팅 법칙 및 사례
3/17(화)	황금 농장 가꾸기	고객발굴의 3가지 방법 / 확실한 고객발굴 시작의 6단계 황금 농장 가꾸기 / 구체적 고객발굴 사례
3/19(목)	과학적 부동산 마케팅의 출발점 전속계약	상업용부동산 전문가의 성공열쇠 전속 계약 전속제안 7단계 / 전속중개계약 준비서류의 세부 내용 NO를 YES로 만드는 방법 / 후속조치 방법
3/24(화)	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
3/26(목)	확실한 수요자 발굴과 물건 답사 요령	진성고객 파악 요령 / 확실한 매수자 찾는 방법 물건선정 및 물건체크리스트 / 물건답사 시 주의 사항
3/31(화)	복잡한 상업용부동산 계약 확실히 하는 방법	계약 체결 시 주의 해야 할 사항 복잡한 상업용부동산 최종계약서 세부 조항 검토 오피스 빌딩, 상가 실전 계약 사례
4/2(목)	평생 고객관리 귀재 되는 법	평생 고객 피드백 및 관리 요령 / 기존 고객 관리를 통한 재 계약 사례 수강자 참여 실습

※상기 교육일정은 더욱 충실한 수업을 위해 사정에 따라 변경될 수 있습니다.

# 『상업용부동산 영업 전문가과정』 참가신청서

※ 담당자 연락처 Tel: 02-2000-5450 / Fax:02-2000-5425 / E-mail : jupy98@mkinternet.com				
지 원 자	성 명 (한글)		휴 대 폰	
			생년월일	
	E - mail			
	자택 주소			
소 속 기 관	직 장 명			
	부 서		직 위	
	사업장 주소	(우편번호) -		
	전화번호(직통)		F A X	
	사업자등록번호		대표자	
	업 태		종 목	
교육담당 또는 재무회계	성 명		전화/팩스	/
	부서 / 직위		E - mail	
지 원 동 기	추천 <input type="checkbox"/> 홈페이지 <input type="checkbox"/> 이메일 <input type="checkbox"/> 광고 <input type="checkbox"/> 웹게시물 <input type="checkbox"/> 기 타( )			
추천인	성 명		직장명	
<p>상기와 같이 『상업용 부동산 영업전문가과정』에 참여하고자 지원합니다.</p> <p>2015 년 월 일</p> <p>지원자 (서명)</p> <p>매 일 경 제 귀중</p>				

- 본 원서를 e-mail 또는 FAX 로 송부 후 전화로 꼭 확인하시기 바랍니다.