

## 研修アンケート

研修の受講お疲れ様でした。

今後の社内研修に反映させて参りますのでご感想をご記入下さい。

### 研修で学んだことをご記入下さい

不動産業者側の業務の概要が理解できました。業者側の目線での不動産投資のメリット・デメリット、リスクを理解することができました。

### 研修の中で、実際に活かせる点をご記入下さい

不動産事業の宣伝頑張ります。

### 質問事項・疑問点・意見をご記入下さい

- ✓ クライアントから不動産の引き合いがあった場合の依頼オペレーション(誰に、どのように、何を伝えるか)を確立することが必要だと考えました。
  - 引き合い→クローズまで至った案件・至らなかった案件の集計・分析が必要
  - チャットでの依頼となってしまって依頼が殺到した場合にさばくことが難しくなってしまう、担当者とのクローズドなやりとりとなるため、依頼内容が見えにくくなる。(情報の秘匿性がある場合には個別でもOK)
- ✓ 実際の案件例があると、サン共同担当者から不動産担当者への繋ぎがスムーズかと考えました。どのような導入であったか、クライアント属性、クライアント規模、案件化までの期間、投資額、クライアントの声などの紹介があると安心して繋ぐことができます。

### 感想をご記入下さい

お疲れ様でした！

ご記入ありがとうございました！

