

# 住宅営業職向けオンライン通信教育

## 「TACT ゼミナール知識編 2024」のご案内

### 1. プログラムの目的

2024年度新入社員、入社3年未満の社員などに、注文住宅の営業職として最低必要な知識を、1年間で身につけさせることを目的としています

### 2. プログラムの内容

学習する内容は以下の通りです

項目	学習内容	視聴時間	課題
はじめに	・学習の目的、目標、進め方の説明 ・敷地と建物の関係概要説明	11:09	無し
敷地と建物の関係	・一敷地一建物の原則・都市計画について ・道路との関係・権利関係の確認	20:34	●
	・大きさ（敷地面積、建蔽率、容積率） ・高さ（絶対高さ、各種斜線制限）	14:12	●
	・配置（壁面後退、民法234条、採光に有効な窓） ・防火規制（準防火、法22・23条）	07:37	●
	・確認申請手続き ・その他の申請（建築工事届、建築物除去届など）	05:48	●
	・土地の探し方（建物イメージ→資金計画、現地確認） ・仲介手数料について	08:29	●
建物の構造	・住まいづくりの7つのチェックポイント【長持ち】 ・一般的な知識（他社知識）取得の必要性	05:44	無し
	・構造種別（木造・S造・RC造） ・構造形式（ラーメン・ブレース・壁）	07:36	●
	・建物の耐久性 ・長持ちするために行うこと・耐久性を担保する	04:08	●
	・災害対策・地震対策（耐震・制震・免震） ・台風対策（風、水）	07:12	●
	・雷対策・火災対策 ・暮らしの変化への対応	09:23	●
	・住まいづくりの7つのチェックポイント【暮らし】 ・概要説明・間取り（コトとモノ）	04:23	無し
室内空間	・間取り（各スペースについて） ・間取り（収納について）	19:06	●
	・設備（キッチン、水回り） ・スマートハウス（ZEH、太陽光+蓄電池、V2H）	16:56	●
	・室内環境について ・熱の出入り、空気の入出力、ユニバーサルデザイン	11:26	●
	・特殊な計画に関する知識 ・二世帯住宅・3階建て・平屋	06:40	●
資金計画	・高い安いはお客様が決めること ・資金計画バランスシート・分譲と注文の違い	10:47	●
	・費用に関する知識・本体標準工事・オプション ・付帯工事・土地取得費用・諸経費（税金など）	11:59	●
	・支払いに関する知識・自己資金 ・住宅ローン（種類、資格、計算など）	21:02	●
	・住宅取得支援制度・ランニングコスト ・ライフプランニング	11:22	●
営業活動に必要な法律	・営業活動に必要な法律知識の概要 ・民法（原則、法律用語、公示の原則など）	11:24	●
	・物権（所有権、抵当権など）・債権（契約など） ・相続・不動産登記	27:36	●
	・品確法（瑕疵担保責任、性能表示制度、紛争処理機関） ・消費者契約法・個人情報保護法	13:31	●

□こんな会社にお勧めです

- ・新人を採用しても辞めてしまう
- ・OJTで教えているが育たない
- ・営業マニュアルが無い
- ・社員教育担当のスタッフがいない
- ・新人を採用したいが教育に自信が無い

### 3. プログラムの進め方

#### ①インプット (STEP1)

講義動画とテキストを見て知識をインプットします

#### ②アウトプット (STEP2)

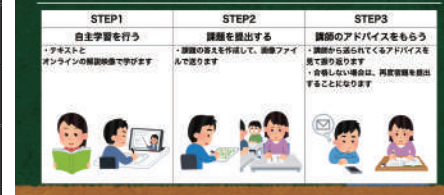
課題を提出します。課題は全て記述式です。解答用紙に記入して画像ファイルで送ります

#### ③レビュー (STEP3)

講師から解答についてのレビューが返ってきます。NGの場合は、再提出になります

※利用期限は、2025年2月末までです

自主学習で知識を身につけます！



講座サンプル

<https://youtu.be/0qS2RggwV9c>



講座4の映像です  
ゼミ生代表（左女性）

と講師（右男性）の  
会話で講義が進んで  
いきますので、分か

りやすい講義になっています



### 4. プログラムの目標

- ① webで情報収集しているお客様に負けない知識を習得すること
- ② お客様からの相談事に対応できる知識を習得すること

## ■講師・レビュー担当



音地常弘（おんじつねひろ）

株式会社住宅産業研究所 コンサルタント

中小企業診断士・経済学修士・奈良ソムリエ

住友林業にて、営業・管理職・研修担当を行い現職に  
最終学歴

大阪府立大学大学院経済学研究科経済学専攻博士課程前期修了

営業に関する考え方は、YouTube チャンネルをご覧ください

<https://www.youtube.com/c/nantodiary>



## ■課題サンプル

下の図は、2023年 ver. で最も再提出になった解答が多かった課題です。それほど特殊な課題ではないと思います。土地を探しているお客様が多いせいか、土地があるお客様への対応は苦手なようです

以下の問いに答えられれば初回接客を任せても良いと思います

- ①と②の違いは何ですか？
- ①と②のどちらにも必要なチェックは何ですか？
- 特に①に関してチェックすべきことは何ですか？
- 特に②に関してチェックすべきことは何ですか？

### 課題01

20代後半のご夫婦（子供なし）から次のような話を聞きました。この計画を進めるにあたり、土地に関して確認しておかないといけないことを解答用紙に記入してください

事例①主人の親が住んでいる土地がかなり広いので、その土地の空いているところ（現状庭）に建物を建てて住めば良いと親から言われた

事例②主人の親が持っている土地（現状空き地）に建物を建てて住めば良いと言われた

## □ 2023年度受講者の感想（原文のまま）

- ・基本的な内容ではあると思いますが、基礎知識がない私としては大変勉強になっています。
- ・防火地域、寸法などを調べながら学べているので覚えやすい。また、資金計画編では固定資産税や路線価などは自分の営業エリアのことについて知ることができた。今後の営業活動に役立つ知識を学ぶことが出来ている。
- ・TACT セミナールで学んだ知識を、商談の中で使用できるように学んだことのアウトプットを大切にしていこう。
- ・ローンのことや専門用語などは勉強になるし、仕事でも役に立つ。また、自社のことをまとめたりする課題もあるが、実際に調べたりすることによって自分のインプットにもなっている。
- ・知っている部分は復習もかねて行っておりますが、そこでも新たな発見や疑問があるので、とても勉強になっています。研修で学んでいる内容は仕事で活きる部分がたくさんあるので、これからも真剣に取り組みます。
- ・とても勉強になっています。
- ・基礎的な知識なことばかりな為、振り返りとして勉強するのはかなり良いと感じた。

**お申込みはこのまま FAX で ⇒ 03-3358-1429**

**メールでも申し込めます ⇒ [tactzemi@tact-jsk.co.jp](mailto:tactzemi@tact-jsk.co.jp)**

## ■申込書

参加されるコースに○をつけてください	参加人数	参加費用
TACT セミナール知識編 2024 個人参加コース	人	55,000 円 / 人
TACT セミナール知識編 2024 会社参加コース	※1 人	220,000 円 / 社

※1 参加人数 20 人以下でお願いします。それ以上の場合は、20 人単位で追加費用が必要になります  
(例 30 人→2 コース分、45 人→3 コース分)

### ・申込者情報記入欄

貴社名		申込ご担当者様	
申込ご担当者様 所属・役職		お電話番号	
FAX 番号		メールアドレス	
ご住所	〒		

## ■お問合せ先

住所・電話番号	お問合せ内容	担当	連絡方法
株式会社住宅産業研究所 〒160-0022 東京都新宿区新宿 2-3-11VORT 新宿御苑 6F TEL：03-6380-1271 FAX：03-3358-1429	内容	音地（おんじ）	<a href="mailto:onji-t@tact-jsk.co.jp">onji-t@tact-jsk.co.jp</a>
	申込み方法	黒木（くろぎ）	<a href="mailto:info@tact-jsk.co.jp">info@tact-jsk.co.jp</a>
	申込み後の手続き	黒木（くろぎ）	<a href="mailto:info@tact-jsk.co.jp">info@tact-jsk.co.jp</a>