

社団法人 全国住宅営業認定協会 住宅販売士 検定講習カリキュラム



				
<p>第1日目【午前】 【オリエンテーション】 午前9:00～午前9:10</p> <p>【第1講座:思想編】 午前9:10～午前10:10</p> <p>【第2講座:基礎知識編Ⅰ】 午前10:10～10:40</p> <p>【第3講座:基礎知識編Ⅱ】 午後10:50～11:30</p> <p>【第4講座:基礎知識Ⅲ】 午後11:30～11:45</p>	<p>【第1講座】思想編 午前9:10～10:10</p> <ul style="list-style-type: none"> ・住宅販売と社会的問題 ・住宅販売士の必要性 ・住宅販売士の役割 ・住宅販売士に必要とされるコンプライアンス ・住宅販売士の品格 	<p>【第2講座】基礎知識編Ⅰ 午後10:10～10:40</p> <ol style="list-style-type: none"> ①住宅営業理論 <ul style="list-style-type: none"> ・基本的な商談の流れ ・不動産取引の流れ ・接遇理論 ②模範的な会社紹介方法 <ul style="list-style-type: none"> ・自社の知識・特長 ・自社の商品知識 ・模範的な自社紹介方法 	<p>【第3講座】基礎知識編Ⅱ 午後10:50～11:30</p> <ol style="list-style-type: none"> ③見積書の詳細説明 ④契約行為 ⑤住宅の保証 ⑥リスクヘッジのための基礎知識 	<p>【第4講座】基礎知識編Ⅲ 午後11:30～11:45</p> <ul style="list-style-type: none"> ・建築文化 ・地鎮祭 ・上棟式 ・家相
<p>第1日目【午後】 【第5講座:基礎知識編Ⅳ】 午後12:30～午後14:00</p> <p>【第6講座:資金計画編Ⅰ】 午後14:10～午後15:10</p> <p>【第6講座:資金計画編Ⅱ】 午後15:20～午後16:20</p> <p>認定試験 午後16:30～午後17:50 (80分)</p> <p>連絡事項 午後17:50～18:00</p>	<p>【第5講座】基礎知識編Ⅳ 午後 12:30～14:00</p> <ul style="list-style-type: none"> ・建築知識 ・基礎/工法/構造 ・建築の流れ ・建築法規 ・建築関係の保証制度 ・土地(建築法規) 	<p>【第6講座】資金計画編Ⅰ 午後14:10～午後15:10</p> <ol style="list-style-type: none"> ①資金計画の基礎知識 <ul style="list-style-type: none"> ・建築に必要な資金 ・土地取得に必要な資金 ・その他諸費用 ②住宅ローンの基礎知識 <ul style="list-style-type: none"> ・住宅ローンの種類 ・金融機関の種類 ・融資実行までの流れ <p><実践科目> ・ケーススタディ</p>	<p>【第7講座】資金計画編Ⅱ 午後15:20～午後16:20</p> <ol style="list-style-type: none"> ①住宅販売と保険 <ul style="list-style-type: none"> ・火災保険・工事保険 ・生命保険(団信) ・瑕疵保険 ②住宅販売と税金 <ul style="list-style-type: none"> ・住宅ローン減税 ・固定資産税その他 ③登記 <ul style="list-style-type: none"> ・建物表題登記 ・所有権 ・抵当権 ・登録免許税 	<p>【住宅販売士】 (認定試験) 午後16:30～17:50</p> <p>(連絡事項) 17:50～18:00</p> <p>※合否の結果については、特段の事情がなければ、合格通知書を所属会社の社長様宛に郵送させて頂いております。</p>