

5月定例会レポート

事務所運営～儲かる事務所になろう～と題し、前代表の伊藤健一さんを講師として研修を実施いたしました。

開業をするにあたり、前もってかかる経費を計算し、目標とする売上を先に設定されていたり、お客さんとの納期の関係で、隣地地権者の自宅前を朝から晩まで張り込んだりと、普段の伊藤さんからは感じられない綿密さや、仕事への気迫を感じた研修でした。

また、高い売上を保ちつつも、図面の作成、申請書の作成等全ての処理を伊藤さんが直接行っているという事も驚きでした。

山崎幹事も、伊藤さんと同じ形式で比較して解説をしていただきました。片っ端から不動産業者に営業を行った話や、着手金の割合の話、タイムカードアプリで時給計算をしてみたこと、進捗管理の話など、各会員が参考になる話が多かったのではないのでしょうか。

こういった経営の話の研修は、今までそれほどされなかったことから企画させていただきました。ご参加された皆様、ありがとうございました。

パワーポイントで事例を説明する伊藤前代表（講師）

