



営業部

野村 広司

Koji Nomura

- 出身 / 島根県
- 趣味 / 映画鑑賞・ゴルフ
- 血液型 / A型
- 好きな言葉 / 一期一会
- 資格 / 宅地建物取引主任者
全国商業簿記 2級

「購入していただいたうえに
お客様から最後に「ありがとうございます」と
言っていただけのお仕事」

担当から一言

自分自身の家を探す気持ちで

お客様のお家探しをサポートします。

私たちにお手伝い出来ることは、ごくわずかだと思います。

お客様の声に耳を傾け、抱えておられるお家の悩みや問題点・要望などをよく理解し、その悩みや問題を解決するための提案をすることだけです。お客様の悩みや抱えている問題は、それぞれに違い、解決策や提案も変わってきます、場合によっては今は購入すべきではないお客様や、今、購入希望されているお家が、問題解決にならないものもあるでしょう。それをお客様に率直にお話し提案できる事がお客様の為に出来る事だと思います。

お客様にとって、お家の購入は、一生のうちでする高額な買物の1つでしょう。その購入や売却をお任せいただいたうえに、最後のお引き渡しの際にお客様が「ありがとうございました」と頭をさげていただけます。

そんな仕事は、そうそう多くないと思うづく思います。この仕事に誇りを持ち、少しでもお家探しのお役に立てればと思います。すべての出会いと、ご縁に感謝します。

お客さまへの3つのお約束



1. お客様の声に耳を傾けます。（お客様の声に耳を傾け、悩みや問題点を理解し、提案します。）

◎ 専門知識のないお客様には、お家について伝えたいことの半分程しか言葉にできないもの、知識のある我々が何度も質問をして、真意を理解するよう心がけます。

2. 出来るだけ分かりやすくお話しします。（お客様にとって不動産の売却や購入は、はじめての経験の方がほとんど）

◎ 安心して進められるよう心がけます。

3. 無理な営業は致しません。（気に入って頂けてない物件をおすすめは致しません）

◎ 物件の良いところ・悪いところの両方をお伝えするよう心がけます。

この会社の好きなおところ



1. いつも会社がきれいなおところ

◎ おもてなしの気持は身の回りから、毎朝全員で掃除をして気持ちもきれいに

2. 無駄な残業をしないおところ

◎ 営業会社特有の帰りにくい雰囲気はなく、自己責任・自己管理を徹底している

3. 明るい雰囲気

◎ 担当以外のお客様も、自分のお客様のように接し、お互いフォローする関係を築けているところ