



【1st STAGE MVP】

阪上 豊

Yutaka Sakagami

- <順位> MVP (1位)
- <賞金> 500,000 円
- <所属店舗> 賃貸コンシェルジュ心齋橋店
- <件数> 4 件
- <ポイント> 36.5pt



【1st STAGE】参加者約400人中 堂々の MVP

本日はよろしくお願ひします。まず、経歴を教えて頂いてよろしいですか。不動産が13年になります。24歳の時から不動産業界で働いています。

仕事をやる上で心がけていることはありますか。

やはり部屋を決めるのに悩まれるお客様も多いです。もちろん悩まれるお客様も多いです。すぐに決めて頂けるお客様もいるんですけども、決まらなければ決まるまで提案し続ける。アフターまできっちりすることが重要なのではないかと考えています。

お客様に部屋を決めて頂くコツの様なものはありますか。

コツというよりは、また質の高い情報をお客様にお届けできるかどうか、という所が力ギになっているのではないかと個人的に思っています。

成果を上げ続ける為に一番大切にしていることや思ひはありますか。

物件情報を良く知っていないといけないですし、マメに物件の確認であったり、お客様へとマッチングしているのかどうか、毎日きっちり見直しをしています。特に新築物件や良い物件に関しては他社よりも早く情報を仕入れる意識と、それに対するクオリティ精度というものは高く出し方が良いのかなと思います。

満足度を上げることが成果に繋がっていることですかね？

そうですね。

C-1グランプリについて、今回初めて今まで店舗の垣根を越えたような営業マンの争いは無かったかなと思います。1位プレイヤーとしてどういった思いがありますか。

たまたま当社がそういうイベントを

やるということ、エントリーして頂いて、頑張ろうか、というだけの話で、結果こうなったという感じですか。

実際に賞金50万手にして頂いた時の今のお気持ちをお聞かせ頂けませんか。

ラッキーとしか言い様が無いですが、報奨金は何か使う予定は？

シンプルに美味しいものを食べに行きたいです。焼肉を食べに行きます。

焼肉だけで50万は使い切れないですね。

ちよびちよび使っていくんじゃないですかね。

ランキングは意識されてましたか。

意識はしていません。通常のいくつもの業務をこなしている中での結果としての賞という形ですかね。たまたまだと思います。

ランキングをご確認頂いて、一月末くらいから阪上さんの名前が上の方にあって気付かれていたかなと思います。1位になると意識し始めたのはいつ頃ですか。



【1st STAGE 2位】

姫野 泰治

Taiji Himeno

- <順位> 2位
- <賞金> 35,000 円
- <所属店舗> 賃貸くん心齋橋店
- <件数> 3 件
- <ポイント> 25pt



【1st STAGE】参加者約400人中 堂々の NO.2

この業種で仕事をして何年目でしょうか。

10年目になります。

仕事の中で常に心がけていることはありますか。

お客様に喜んで貰える接客を心がけています。自分自身も楽しく接客をするようにしています。

お客様が引越し等をする際に「不動産を決めるなら姫野さん」と思ってもらえるようになるコツはありますか。

入居後のアフターフォローというか、フレンドリーに対応していることだと思います。お客様もそのフレンドリーさから色々な相談もできたりします。

今回のC-1グランプリの開催についてはどう思われますか。

初めてこういう企画に出会ったんですけど、モチベーションが保てる良い企画なのではないかと思っています。

ファーストステージは2位入賞でしたが、今後1位を狙っていくとも考えているのでしょうか。

そうですね、ここまでは狙っていきたくはないです。

現時点でライバルはいらっしゃいますか。

今の所はいいですね。自分自身がライバルです。

今後は1位を狙っていくことなので、もうランキングを意識しているとは思いません。今回のランキングは最終ラウンド意識されていますか。

いや、意識はしていませんが、セカンドステージの締切前は意識するのはないかと思っています。

最後に今回のC-1グランプリ、グラントチャンピオンに向けて意気込みがあればよろしくお願ひします。

しっかり賞金を持って帰ろうと思います。



【1st STAGE 3位】

田井 達弥

Tatsuya Tai

- <順位> 3位
- <賞金> 17,500円
- <所属店舗> アパマンショップなんば店
- <件数> 2件
- <ポイント> 15.5pt



【1st STAGE】参加者約400人中 堂々の NO.3

まず経歴なんですけれども、元々この仕事をずっとされているんですか。

はい、色んな職種でやってきました。前職は飲食です。

前々職も不動産とは全く関係ないんですか。

はい、全然関係無いです。営業に興味があったので。

仕事をやる上で心がけていることはありますか。

常に新しいことを学ぶということと自分自身としての心がけています。

トーク力をお仕事にも活かしていると思うんですが、お客様がついてきてくれるようなコトがありますか。

とりあえず喋ることじゃないですかね。聞いてあげることです。

要望を聞きすぎますか。

私は結構不動産に関係無いことも喋りますが、仕事とか趣味なんかも。

そこをずっと喋って盛り上がり過ぎて終わってしまうことってありますか？

そこは本題をはさんでいきます。まずお客様自身を知ることがないと、壁があるのですね。

今回のラストステージ3位通過というところが良かったです。結果を上げる為にはどういったことがありましたか。

モチベーションはどうやって保っていますか？

やるかやらんか、というだけでしようね。やるって決めたんだからやれよ、という人間なので。小さい頃からずっと野球をやっていたので。

今回、C-1グランプリで3位に入賞されたこと、次回から1位は狙っていらっしゃいますか？

(笑) いやいや、別に狙っていません。自然体でやりたいんです。

次に向けてこの人がライバルとかそういうものは無いんですか。

何も意識せず、ランキングも意識していません。イベントだからといって(いつもと違う)お客様のお気持ちを考えていないのと同じことになりませんか。

最後に、このC-1グランプリ、グラントチャンピオンに向けてモチベーションを上げて頂きたいと思うのですが、それに向けての意気込みをお願いします。

頑張ります。(笑)

ラストです。一番になっていたのですが、最後1件のお客様の契約があったので、それで駄目だったらしょうがないなという感覚で、あまり狙っていきたくない感じがありませんでした。とにかくお客様が大事なので、一件一件成約頂いたお客様の数がたまたま良かったというだけ、という感じですね。

セカンドステージは既に始まっているんですが、そこへの意気込みを教えてください。

セカンドステージは個人としてももちろんですが、店舗としてうちのスタッフが獲得できるようにしたいと思っています。当然店もたくさんの方々に知ってもらいたいと思っていますので、是非そこは狙っていきたくと思っています。

最後になりますが、グラントチャンピオンを取ると150万という賞金が与えられるんですけど、それに一番近いのが阪上さんです。グラントチャンピオンに向けての意気込みをお願いします。

お金を狙っていくという感じではなく、物件により多くのお客様が成約できる中で、その結果として取れたら良いなという意識でやっていきたいと思っています。