

目次

本マニュアルの目次は交渉の実際の流れを示しています

基礎知識	基礎知識を習得しましょう 近年の賃料事情 借地借家法 賃料決定要因 管理会社の立場	参考資料 借地借家法の抜粋
準備編	事前調査 貸借契約書の確認 売上・収支の把握 社内の聞き取り 周辺相場と空室率調査 交渉物件一覧表の作成 交渉方針の決定 着地目標と貸主提示金額の設定 交渉ストーリーの作成 交渉資料の作成 減額の意思表示をする資料 減額依頼書 内部的要因を示す資料 決算書 売上推移表及び改善計画書 外部的要因を示す資料 周辺相場調査結果 地価推移調査結果 空室率調査結果	参考資料 売上推移表(交渉資料) 収支改善計画概要(交渉資料) ヒアリングシート 2枚 賃料調査結果(交渉資料) 物件シート 参考資料 減額依頼書(交渉資料3枚) 参考資料 改善計画書(交渉資料) ドラッグストア・学習塾の例 賃料相場調査結果(交渉資料)
交渉編	交渉の流れ 1次交渉 貸主への面談アポ取り 1次訪問 交渉記録の共有 2次交渉 交渉方針の決定 減額資料の作成 アポイント取り 2次交渉	トークサンプル アポ取りトーク例 交渉トーク例 基本トーク、応対トーク・ 調整トーク 参考資料 減額依頼書(交渉資料)・・・2回目 2次交渉資料(交渉資料) トークサンプル アポ取りトーク例 基本トーク

		対応トーク 調整トーク トークサンプル アポイントトーク例 電話トーク例 面談トーク例
	3次交渉以降の対応 3次交渉以降の交渉成功ポイント 賃料調査報告書の利用	
口頭合意後 (クロージング)	口頭合意後の注意点 合意書作成に必要な確認事項	トークサンプル 口頭合意後のトーク例 参考資料 賃料改定の覚書 2件
合意後のフォロー	合意後のフォロー	お礼状の例
最後に	ご挨拶 特別サポート	
別途添付資料	相場・地価調査方法マニュアル 空室率調査マニュアル	