

はじめに・・・この動画を観てください。



#0 不動産のプロとして生きための「覚悟と心得」



#1 あの日の想いを忘れるな！天才を超える凡人戦略



#2 伝わらない理由を解き明かす 売れない人がハマりがちな たった1つの罠



#3 93%を制する方法！ 自己主導性と伝える力の相関関係



#4 家は売らない！ 不動産業界における mk ホームの戦略とは？



#5 他を知り己を知る ライバルの存在と 負けてはいけない要素とは？



#6 当たり前の基準を上げよ！ mk ホームが極める「営業マンシップ」



#7 知らない奴は“赤字社員”確定 あなたの口座に給与が 振り込まれる仕組み



#8 仕事が出来ない人の口癖と 致命的な勘違い



#9 本当の顧客とは誰か？ 会社員として避けては通れない たった1つの真実



#10 だから高額報酬を受け取れる！ 2割の人だけが持っている 超・成長思考



#11 責任が報酬を生む！ 不動産営業マンの社会的使命



#12 AI にも居場所を奪われる？ 当たり前すぎる事実と キャリア形成の本質



#13 買うべき論の本質：最終着地を知れる人間であれ



#14 「営業苦手」の根本原因！ 人類最大の恐怖と 脳機能の特性



[#15 「反応が怖い」を乗り越える！コミュカが1ランクUPする最強の営業思考](#)



[#16 休みは自分で確保せよ不動産営業における休日の考え方とコントロール力](#)



#17以降は2ヶ月目に共有しています