

日期	時間	課程內容
5/29	9:30~12:30	壹、不動產仲介開發實務 一、了解仲介經紀業之業務責任 二、開發端之作業流程 三、開發前- 爭取專任委託 四、用專業來訴求屋主基本 五、開發中-克服簽訂委託銷售契約書時的障礙 六、運作物件的關鍵行程
	13:30~16:30	貳、運用不動產節稅規劃-爭取業務商機 一、買房子-地價稅、房屋稅及綜合所得稅 二、房子-土地增值稅、契稅及印花稅 三、換房子-重購退土地增值稅及重購退綜所稅或房地合一稅
5/30	9:30~12:30	參、買賣案件之經營與議價技巧 一、案件經營的致勝密訣 二、自己成為案件經營高手 三、有效的議價技巧 四、議價重要的程序
	13:30~16:30	肆、不動產仲介銷售實務 一、投資置產 買屋致富 二、銷售業務之工作與計畫 三、電話一響 黃金萬兩 四、客戶購買之動機與需求 五、提升帶看與要約能力