



What's? Divine!

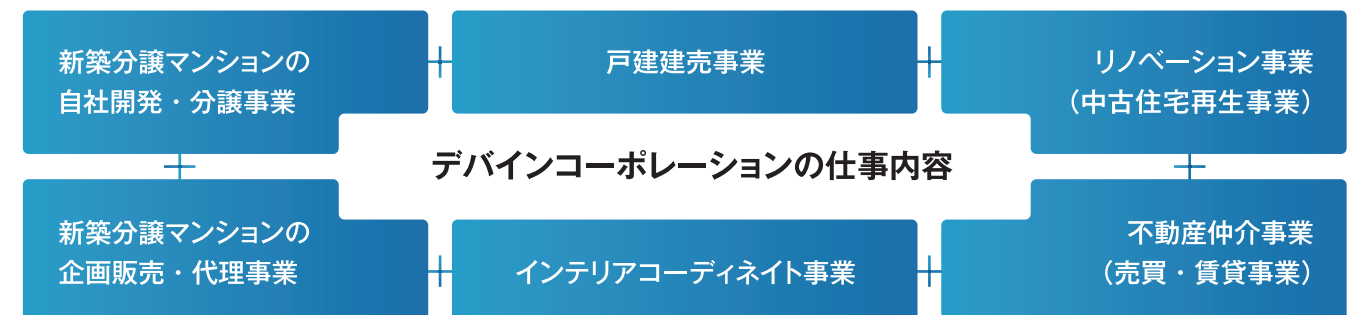
人生、何をするかより誰とするかだ!!!

本気でぶつかって、刺激し合って、誰もが認めるプロへ。



熱き魂があれば、
大抵のことは、
突破できる。

デバインコーポレーションは、首都圏エリアにおけるマンションや戸建住宅の販売をメインに、不動産に関わる幅広いサービスを展開している会社です。
社員の平均年齢は30代前半と若い社員が中心の会社です。
しかし業務を遂行している社員たちは、誰もがプロフェッショナルとしてお客様に接している。
もちろん最初は超えるべき壁もありますが、不動産業務のプロという「熱き魂」を持っているからこそ、早い時期からスムーズに業務を遂行できるようになる。
そして業務にやりがいを感じるごとに、ポジションも確立されていく。
熱き魂。デバインコーポレーションが求めているのはスピリットです。



01

MIYAI TOMU 営業部主任 宮井 斗夢

「3年でマネージャーへ。 なりたい自分を、かなえられる会社です。」

この会社なら、自分自身を売りにした営業マンになれそう。

現在担当しているのは、主に新築分譲マンションの販売業務です。ご来場されたお客様にマンションの魅力を十分に伝え、購入からお引渡しまでをサポートしています。魅力を十分に伝えるためには、まずお客様にご来場いただかなければいけません。そのために、様々な媒体を活用した広告戦略を練り、またご来場いただいたお客様にご覧いただく資料を作成するなど、成約を獲得できるような販売促進戦略を日々考えています。

営業職は就職活動をしていたときからの希望でした。さまざまな会社の説明会に足を運びましたが、「自分を磨き、自分自身が売りになるようなセールスをしたい」という思いをかなえられる会社だと強く感じたのが入社した動機。入社後は、同期や先輩社員と切磋琢磨しながら、営業職として成長できました。今後は自身だけでなく、チーム全員で成果を挙げられるようになるのが目標です。



私の業務内容とこだわり

社内ミーティング

意見を出しやすい雰囲気づくりが重要と考える。経験が浅い若手社員はお客様に近い感覚を持っているため、その声が貴重なヒントになることも。



営業活動

まずはお客様にモデルルームへご来場いただくことが大切。事前にお客様の要望や不安点などをヒアリング、商談の準備をする。



お客様と商談

住まいを購入するという大きな決断をしていただく責任として、日頃蓄えた知識や情報をもとに最良のアドバイスと最善の物件をご提供する。



社員のサポート

若手社員には「まず自分で考えること」の大切さを伝授。自らの力でアクションを起こし、前進するための後押しは、どれだけでもする!と常に伝えている。



「昇格したい。」 その思いを糧にしてステップアップ。

「完全実力主義」の会社なので、入社当初から昇格したいという強い思いがありました。そのため、1年目は勉強と自らお客様を呼べるように営業活動に邁進。2年目からお客様の対応を任せてもらえる機会が多くなりました。そして、3年目の10月にマネージャーへ昇格。お客様の管理・サポートも私の役割になりました。特に契約からお引渡しまで1年以上空いてしまう方や、迷いながらご購入いただいた方などのフォローをしっかり行い、良好な関係維持を心がけています。クライアント様との打ち合わせも多いので、有益なご提案ができるように、常に勉強することを心がけています。



CAREER UP キャリアアップチャート

1年目

販売スタッフとしてスタート

お客様をモデルルームにご案内する集客活動を担当。新卒の新人とはいえ、お客様のためにはプロでなければならないと考え、住宅に関する知識、情報を懸命に勉強する。

2年目

自分自身の交渉で初めて成約を獲得

ご予約のお客様に、モデルルームをご案内する業務に就く。先輩社員のアドバイスをもとに接客し、初めてすべての交渉を一人で対応し成約を獲得。お客様からいただいた「ありがとう」が大きな励みになる。

3年目

マネージャーに昇格

営業活動に加えて、後輩の指導にもあたる。事業主様に向けたB to Bビジネスも経験するなど、不動産に多角的に携わることで、仕事のおもしろさをより強く認識する。

4年目

仲介という新たな業務にも挑戦

これまでのマンション販売だけでなく、新築戸建や中古マンションの仲介業務も担当。幅広く不動産取引に関わり、仕事の領域を大きく広げた。

マネージャー業務も後輩の育成も、 自分の役割として完遂を。

マネージャーとして行うべき仕事、それには後輩社員の育成も含まれています。昇格当初は本来の業務との兼ね合いでジレンマに陥りました。しかし、雰囲気の良い現場づくりからすべてが始まると考えて後輩社員に接した結果、付いてきてくれるようになりました。「やってみなければ分からないことはやってみよ」という社是が、後押ししてくれたと思っています。

これからは、任されている新築マンションの販売という仕事を突きつめて、より多くのお客様やクライアント様に喜んでいただくのが私の目標です。また、後輩にもこの仕事の楽しさを伝えていきたいと考えています。



就活中のあなたへのメッセージ

デザインコーポレーションは向上心のある人、仕事にやりがいを感じたい人、やる気がある人にとっても向いている会社です。やってみたい仕事に挑戦できる環境の中、お客様のために行うことが、自分自身の成長にもつながる会社です。就活中是不安があるのは当たり前です。私たちの社是にもある「まずスタートせよ、そして走りながら考えよ」という精神で何事にも挑戦してください。

何事にも挑戦してください。



私のプライベートタイム!

「20代でマンション購入」を実現しました。販売業務に携わる上では、お客様の気持ちも知っておいた方がいい、という思いもあり決断。同じ立場、目線でお話できるようになったのは大きな変化だと思います。

プライベートの楽しみは、愛車でファッションアイテムのショッピングに出かけること。洋服を買うために仕事を頑張ろう、というモチベーションアップの原動力にもなっています。

会社の行事では、2019年に創立15周年記念旅行として行ったハワイが思い出に残っています。旅行ももちろん楽しかったのですが、社員一同から社長にプレゼントをお渡ししたときの社長の涙を見て、私も胸が熱くなりました。



02

ARATA NATSUMI 営業部
荒田 夏海

「チームで一つのゴールを目指す。
その難しさと楽しさを、実感できます。」

改めて学んだ、チームワークの大切さ。

私は人と話すことが好きで、学生時代には地域の方々とイベントを企画し、交流していました。また、飲食店のスタッフとして接客するアルバイトも経験。多くの人と関わりながら仕事ができる営業職に就きたいと考えていました。入社して実感したのはチームワークの大切さです。不動産の営業といえば、個人の成績を重視するイメージがありますが、私たちはチームで営業活動を行い、目標達成を目指しています。そのため、チーム全員の結束力を高めることが何より大切。誰かのミスや失敗を全員でフォローしたり、意見があればチームでとことん話したりしながら、支え合って仕事をしています。

お客様からもらった、やりがいと反省材料。

私の役割は集客活動やモデルルームのご案内。ご来場いただいたお客様をご案内し、笑顔を目にしたときは何よりやりがいを感ずります。ただ、日々の仕事の中では失敗体験も。ご購入いただけそうにない判断して諦めてしまったとき、上司から「1%でも可能性があるかもしれないのに、諦めたらその時点で可能性は0になってしまうよ」と声をかけていただきました。そして、ご購入に向けて気持ちを高めていく方法や、お客様の懸念点も考慮してお話する大切さを学びました。目標は、早く自分一人で商談できるようになることです。



就活中のあなたへのメッセージ



一人では難しくても、チーム一丸となって成果を挙げることを目標にしているため、職場の雰囲気は和気あいあいとしています。先輩も優しく、仕事の質問には気軽に答えてくれます。ぜひ私たちと一緒に仕事をしてみませんか。

私のとっておきメモリー！

社内イベントが多彩で、どれも楽しい思い出になっています。例えば、内定者の懇親会では高さ60メートルからバンジージャンプを初体験。躊躇なく飛べた自分にびっくりしました。また、箱根駅伝と同じコースを新入社員を主としたチームで走りきるイベントは毎年の恒例行事。マラソン自体あまり得意ではなく、正直かなりキツかったのですが、仲間と助け合いながらゴールをしたあの瞬間は今でも忘れられません。



03

MIZUNO YUICHIRO 営業部係長
水野 祐一郎

「飲食業からの転職。学べる環境が
不安をやる気に変えてくれました。」

学べる環境が、 ゼロからのスタートを強力にサポート。

30代になってからの転職、しかも異業種のためゼロからのスタートでした。しかし、人と人とのつながりを仕事に活かすという面では前職と共通するところもあり、まずは不動産に関する知識を吸収することに集中。分からないことは上司や先輩に尋ねながら、自分自身の力を磨いていきました。また、業務だけではなく社員交流や成績優秀者に贈られる旅行などを通じて、知らない世界に触れるたびに視野が広がり、営業活動に幅ができたと感じています。

3年で係長へ。 それもゴールを描いて走った成果。

記憶に残っている成功体験は、ご案内・ご契約からお引渡しまでを初めて一人で行ったときのこと。午前中に物件をご案内し、午後からは資金面やご購入後の流れをご説明しました。「このまま購入手続きまで進めてください」という言葉をお客様からいただいたときは、今でもはっきり覚えています。これを出発点として、目先の結果だけを見るのではなく、はるか先のイメージをしっかり描いて自身を奮い立たせ、毎日の原動力にしています。3年で係長に昇格できたのはその結果。宅地建物取引士の資格取得についても、取得後のイメージが鮮明にできたからこそ日々勉強に励むことができ、さらなるスキルアップにつながったと思います。



就活中のあなたへのメッセージ



大切なのは、自分のしたいことを、自分で知っていること。思い描いたゴールに立つ自分がイメージできれば、それに向けて頑張ることができると思います。

私のとっておきメモリー！

小学生からサッカーを始め、中学は地元の奈良県で優勝。Jリーガーも輩出している高校へ入り、これほどの厳しさはないと言われるほどの練習に明け暮れました。しかし、大学時代に怪我をしてプロを断念。現在は、会社の仲間とフットサルチームを結成して試合を楽しんでいます。学生時代からのルーティンで、試合前に必ず聴く曲があります。社会人になってからも変わることなく、試合前や仕事前に聴いてテンションを上げています。



04

SAKURAI YŪKI 営業部 櫻井 友希

「社員一人ひとりのサポートが、
仕事と子育ての両立を支えてくれます。」

産休・育休を取得。育児の合間には、 会社のイベントに家族で参加。

住宅に関わる仕事をしたいと思って就職活動をしました。入社を決めたのは、社員の人柄とアットホームな雰囲気に惹かれたから。社長との距離が近かったことも大きな要因です。

入社3年後に結婚し、翌年に子どもを授かったときは休暇制度を活用し、産前休、そして1年間の産休・育休をしっかりと取得。子どもと過ごす時間が持てました。出産後、夫と協力しながら育児に奮闘したのは良い思い出。バーベキューやキャンプなど会社のイベントが行われるときは、夫と子どもを連れて出かけていきました。

復帰後、困ったときは 助け合える環境に感謝。

育休から仕事に復帰した後も、以前と同じように新築マンションの販売を担当しています。子どもは保育園に預けてあるため、熱を出したときなどは早退することも。私の仕事をチームの皆さんにお願いしなければならないのですが、普段から「サポートするから無理をしないで」と声をかけてくださる環境にとっても感謝しています。こうした会社だからこそ、第二子の出産にあたって不安を感じることなく、また新たな気持ちで仕事に復帰できると考えています。



就活中のあなたへの メッセージ



就職する会社によって自分の人生や価値観、考え方が変わってくると思います。就活は大変だと思いますが、自分はこうありたい、という会社に出会えることを祈っています。

これが私の目標!

子どもを産んだことで、仕事に対して新たな発見がありました。それは、同じように小さなお子様がいらっしゃるお客様と共感できるが増えた点。環境への配慮、周辺施設の状況などは、住まいを決めるにあたってとても大切なポイントだと、これまで以上に感じるようになりました。より理想的な暮らしの舞台をご提供するために、女性の目線に加え、母としての思いも生かせる営業をしたいと考えています。



05

OKADA HIROAKI 営業部課長 岡田 浩明

「人としての成長が会社の成長につながる。
その信念がデバインを支えています。」

人材育成は営業戦略の中心。

会社にとって「人」は何ものにも代え難い財産です。デバインはその「人」にフォーカスした会社です。日々の仕事を通して社員一人ひとりが大きく成長できるように、その信念のもとみんなでがんばってきました。私はマネージャーとして若手社員と接していますが、気をつけているのは、「話をよく聞き、一緒に考えること」です。私自身もずっと成長していきたいと考えています。

仕事は、労働条件や収入だけでなく 文化が大事。

私は同業他社から転職しましたが、アドバイスできるとしたら、「会社は文化で選べ」でしょうか。そこで働く「人」を大切にする、そんな文化が根づいているのがデバインです。この環境でしか得ることのできない「やりがい」や「充実感」がデバインの魅力だと思います。

仕事もプライベートも全力で楽しみたい、仕事を通して自分自身も成長したい、そんな人と一緒に働きたいと思います。最初は何もできなくてあたりまえ、熱い気持ちがあれば成果を残せる環境がデバインにはあります。



就活中のあなたへの メッセージ



不動産の仕事は人と人のつながりがとても重要です。人とつながることで、新たな挑戦に向かえたり、新たな価値観を発見できる機会が生まれたりします。デバインコーポレーションは、人を大事にする会社です。皆さんとお会いできるのを楽しみにしています。

私のプライベートタイム!

会社のイベントで参加したフルマラソンで体力の衰えを痛感。休みの日はジム通いとキックボクシングを継続しています。どちらも非常にきついのですが、体だけでなく、精神的にも鍛えられると感じています。そのおかげか、初めて42.195キロを完走したときは今まで味わったことのない達成感で、思わず涙が出ました。



06

NAKAO KOJI 開発営業部課長

中尾 康治

「想像力が要求される新分野で、挑戦中。」

空間にプラスの価値をつけて再生させるのがリノベーション事業です。私も以前は新築マンションの販売を担当していましたが、部署異動でこの仕事に携わるようになりました。当初は素材ひとつを選択するにも完成時のイメージが湧かずに苦労しましたが、案件を積み重ねていくうちに確信したのが、リノベーションは想像力が最も大事だということ。この空間で誰が暮らすのか？頭の中でひとりのユーザーを想像して、目の前にある空間に足りないものを考え、単に新しくするだけでなくデザイン的な要素も加えて、視覚的にも価値を高めていく。お客様がひと目で気に入ってくれた時には、本当にやりがいを感じる仕事です。

開発営業部の仕事内容とは…

リノベーションする空間には、昭和50年代のマンションもある。間取りや内装などのトレンドは当時と現在とは違うので、カウンターキッチンに変更したり、大型のクローゼットを加えたり。また都心部と郊外でも嗜好が変わるので、郊外であればオシャレな南仏系にするなど工夫。将来的には、個性的なデザインなどの強みを持ったリノベーションを目指している。



オフの日は、子育てに、運動に大忙し!

休日は体調管理のため、また、社内でも運動イベントが多いので、その調整のため、ランニング、ゴルフなどで体を動かすことが多いです。グループLINEで同僚と励ましあっています。また、我が家は共働きのため、毎週休日は夕食を作ったりとまだまだ子育てに奮闘中です。



KODAIRA TATSUYA 業務部次長

07

小平 達也

「住宅購入のクライマックスを共にする重要な専門職。」

業務部では、契約書の作成からお引渡しまでを担当します。基本的にオモテに出ていく仕事ではないのですが、ご契約後のお客様とはローン手続きなど、郵送でやり取りを致します。お引渡しを目前にした住宅ローン手続きの際に、お客様と初めて顔を合わせると「あなたが小平さんですか？お世話になっております」と声を掛けられるお客様も気にかけてくれた事が分かり、お客様に感謝される事を嬉しく思います。住宅ローンやお引渡しの手続きなど入ったばかりの営業社員の方では分かりにくい知識の分野をサポート致しますので、営業社員の方は思い切って商品をお勧めして頂きたいですね。

業務部における専門ワークとは…

まずは営業社員がお客様からマンション購入の申込書もらう。そのあと契約書の作成というステップに移るが、ここからが業務部の仕事。お客様に適した金融機関の選定、ローンの手続き、司法書士とのやり取り、さらにお引渡しの業務まで続く。

1 銀行とのローン契約

お客様が住宅ローンの契約をする時には、同行して同席する。専門書類のやり取りが続くので、同席すればお客様にも安心してもらえる。

2 営業社員のフォロー

お客様に適した金融機関や住宅ローンの内容など、営業社員からの相談にも応じる。専門知識を活かして最適な回答をアドバイスしていく。

3 お引き渡しへの同行

購入されたマンションをお客様にお引き渡しする時にも同行。契約書の作成から始まり、最後は直接お客様にカギを手渡す。



家族を連れた海外社員旅行。

1度目は妻と、 2度目は娘と一緒に!

5年に一度のハワイ旅行は社員全員家族同伴で。設立10周年の時にはハワイで結婚式を挙げ、その5年後の社員旅行の際は4歳の娘を連れてハワイに行きました。ハワイの夕焼けが我が家にとっての"another sky"です。



ひとりの力 × チームの力

お客様から選ばれる理由は？ デバインの強さの原動力は？
新人からベテラン社員までが顔を揃え、強みや特徴、学び、育つ教育までを思い思いに語り合いました。



■ 営業部係長 水野 祐一朗

■ 営業部課長 岡田 浩明

■ 営業部 櫻井 友希

■ 営業部 荒田 夏海

■ 営業部主任 宮井 斗夢

まじめで熱い社員一人ひとりが、「デバインの大きな強み」。 チームによる営業活動が、成長の源に。

岡田 ■ 今日は様々な世代の社員がこうして集まりました。せっかくですから、それぞれが思うデバイン像から聞いていきましょう。
みんなが思う、この会社ならではの強みって何だろう。まずは荒田さん、新入社員として感じたことは？

荒田 ■ 入社して実感したのは、チームとして営業するというスタイルの新鮮さです。不動産の営業といえば、最初から最後まで一人でやるものと思っていたので少し驚きました。日々先輩たちのサポートを受けながら業務にあたるので不安もないですし、何より活躍されている先輩を間近で見られるので刺激になります。

先輩を間近で見られて刺激になる。



水野 ■ 同感です。私は飲食業界で10年間勤めた後にデバインに転職しました。社会人経験はありましたが、不動産に関しては荒田さんと同じように全くの素人。上司、先輩の仕事を参考に、ここまで頑張ってきました。体育会系出身なんですけど、似た雰囲気がありますね(笑)。一人ひとりが熱い営業マンなのはもちろん、プロジェクトの成功のために一致団結して前に進む力がデバインの強みだと思います。チームで営業活動をするので、各個人が持っている以上の力を発揮できているように感じます。

岡田 ■ そうですね。チーム制の営業といっても、各個人が切磋琢磨し、成長しながらプロジェクトを成功させるという文化がデバインにはあると思います。
みんなにとってチームってどんな存在ですか？

櫻井 ■



チームの仲間の助けが私に元気をくれる。

わたしは営業活動で心が折れそうになったとき、チームの仲間にすごく助けられました。元気と刺激をもらえる場所が私にとってのデバインです。
宮井さんはどう？

宮井 ■ 新人の頃の自分を振り返ると、チームは安心感を得られる場だったかなと思います。もちろん、チームの先輩にも負けないという気持ちで仕事に向き合ってきましたが、うまくいかないこともあります。そんな時に相談に乗ってくれたり、助けてくれたり、叱咤激励してくれるのは、やっぱりチームのメンバーでした。岡田さんが入社した頃も、いまと同じような営業スタイルだったんですか？

チームメンバーからの叱咤激励が成長に。



岡田 ■ 私が入社した当時は、社員7名の小さな会社でした。チームは1つしかありませんでしたが、その中で先輩が若手に営業スキルを伝え、結果を残すという図式は同じです。これを繰り返したことで社員が増え、会社の規模が大きくなったのだから、チーム制は今日のデバインを形づくった原動力だと思っています。

人を育て、強い組織をつくるために。 成長できる環境があることは、「デバインの大きな特徴」。

岡田 ■ チームで営業しながら、目標を達成していくという文化をデバインは大切にしてきました。また、その文化をみんなで共有するために色々なことをやってきたよね。

櫻井 ■ 全員参加のイベントですね(笑)。海外への社員旅行はもちろん、BBQや誕生日会、スポーツ大会や女子会など、本当に数えきれないくらいみんなで活動してきました。
みんなで全力で働き、全力で遊ぶ！が徹底されていますよね。

宮井 ■ わたしは就職活動中にデバインという会社を知ったのですが、決め手は会社のブログでした(笑)。会社のオフィシャルブログなのに、スーツを着ている写真が1枚も無いのには衝撃を受けました(笑)。社員のみなさんがとてもイキイキとしているのが伝わりましたし、この人たちと仕事をしたいと思ったのを今でも覚えています。

岡田 ■ 様々なイベントを通して、みんなが一体となっている気がしますね。また、いろいろな体験を通して、「人間力」を磨いてほしいという代表の思いもあります。

水野 ■ それはすごく感じます。旅先で色々なものに触れたり、今まで経験したことのない体験をすることで、人間としての引き出しがとて増えたと思いますし、それが営業にも活かされていると思います。人間としての幅が出たという実感があります。
お客様に対して自分自身を売りこむという営業として大切なことを教えてもらっていると思います。



イベントを通しての体験で人間としての幅ができた。

荒田 ■ 私はまだ入社してそんなに時間が経っていませんが、バンジージャンプ飛びましたし、フレンチディナーで食事のマナーを学びましたし、生まれて初めて演劇を観ました。同年代の友達ができない経験をさせてもらっていると感謝しています。

櫻井 ■ 仕事もプライベートもみんなで楽しく、笑って、充実させたいよね！

岡田 ■ 一人ひとりが「人間力」を高めることが、チームやデバインを強い組織にすることにつながるよね。そんな成長の場が常にあるのが、デバインの大きな特徴だと思います。同じ目標を持って一緒に歩いていける、そんな仲間をもっと増やしていきたいよね。
そのために、チームデバイン、一致団結して頑張っていきたい。

「人間力」が高まる、そして「強い組織」になるそんな成長の場、それがデバインだよね。



Divine Corporaion
INCENTIVE EVENT & WELFARE

目標達成時のインセンティブイベントと交流イベント

当社は、チームワークとコミュニケーションを大切に「社員が長く働けるような居心地のいい職場」でかつ「成果も出せる組織」を目指しています。プロジェクトごとにチームを組み目標達成に向かって一丸となって取り組みます。また、頑張ったら頑張った分だけご褒美があるのも魅力。優秀社員には海外旅行など、様々なインセンティブイベントがあります。

インセンティブイベント

- 報奨旅行(国内/海外)
- スポーツ観戦
- 高級レストランでの食事会 など

社員交流イベント

- 年2回の社員旅行(国内/海外)
- 勝手に箱根駅伝大会
- 富士登山
- ゴルフコンペ
- BBQ
- ソフトボール大会
- 月1回の親睦会
- 社員の誕生日会 など

社員旅行実績

- 2004年 グアム、御殿場温泉
- 2005年 ハワイ、御殿場温泉
- 2006年 オーストラリア、水上温泉
- 2007年 タイ、御殿場温泉
- 2008年 バリ島、群馬四万温泉
- 2009年 グアム、富士登山
- 2010年 台湾、水上温泉
- 2012年 セブ、水上温泉
- 2013年 ハワイ、北海道
- 2014年 スペイン、水上温泉
- 2015年 ベトナム、福岡
- 2016年 タイ、北海道
- 2017年 セブ、北海道
- 2018年 タイ、北海道
- 2019年 ハワイ、水上温泉

その他の福利厚生・社内制度・休日休暇など

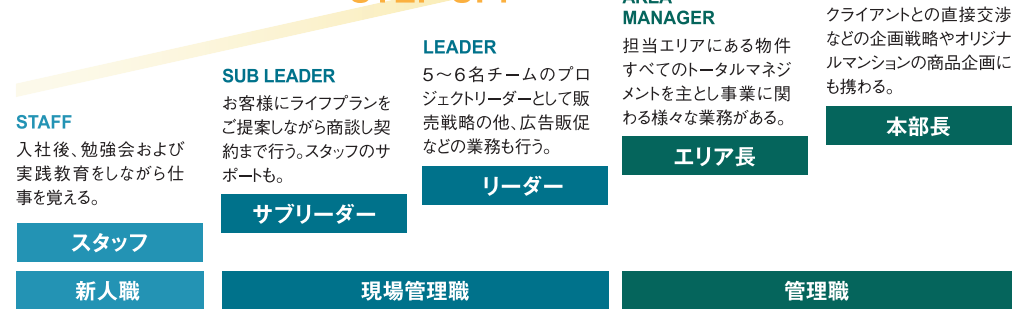
- 資格取得支援制度あり
- 産休・育児休暇取得実績あり
- 社宅・家賃補助制度あり
- ジョブローテーションで様々な職種を体験
- 実力主義の給与体系・評価制度
- 社会保険完備 (ベネフィットステーション加入)
- 週休2日制(火・水曜日)
- 夏季休暇(7~10日)
- 年末年始(7~10日)
- 有給休暇
- 慶弔休暇
- 産前産後休暇
- 育児休暇
- 介護休暇

Divine Corporaion
EDUCATION & CAREER UP

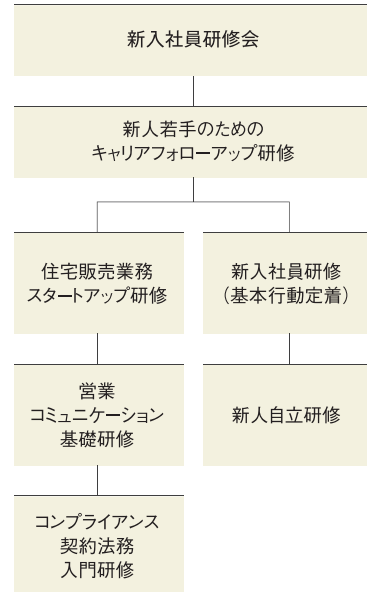
教育研修制度とキャリアアップチャート

不動産にかかわる仕事といっても、そこに存在するのは「人」と「人」。様々な専門知識とスキル向上はもちろんですが、研修や勉強会を通じて「人間力」を磨く事ができる教育制度を実施しています。またキャリアアップ制度は、年に4回もの査定期間があり、年齢や社歴に関係なく実力次第でスピーディにステップアップできます。

キャリアアップチャート図



新人 教育研修制度



2年目以降 教育研修制度

	2-3年目	中堅	管理職
リーダーシップ	目標管理&問題解決研修	周囲を動かすためのリーダーシップ研修	会社の未来を創るチェンジリーダー研修
組織運営部下育成	新人教育担当者のためのOJTのやり方研修	チーム力を高めるコーチング研修	組織変革のためのメンバー支援力育成研修
キャリアプランニングダイバーシティ	新人若手のためのキャリアフォローアップ研修	不動産・住宅業界のためのダイバーシティ研修	上司のための部下育成研修
コミュニケーション	心理学分析と発声の実践力研修	いまさら聞けないほう・れん・そう研修	評価面談考課者研修
業界知識	基礎実務研修会		不動産業務研修会 公正競争規約研修会
資格試験	宅建受験対策講座		
営業/マーケティング	営業コミュニケーション基礎研修(新人以外)	マーケティング基礎研修 住宅ローン基礎研修	営業マネージャー向け実践講座 (マネジメント編/マーケティング編)
ビジネス計数	営業コミュニケーション基礎研修(新人以外)	マーケティング基礎研修 住宅ローン基礎研修	財務諸表の読み方研修
コンプラ契約法務	コンプライアンス研修 契約書の読み方研修		
グローバル	ゼロベースから始める 不動産英語基礎研修	海外不動産取引 (英文契約書)研修	国内不動産海外顧客取引 (英語)研修



デバインを、みんなで学び合える、
喜び合える場に。

お客様にお住まいを購入していただくこと、お取引先と様々な交渉を進めること、こうしたビジネスを日々展開する私たちは多くの方々とお会いし、お話をします。そして、一人ひとりから信頼していただいて初めてビジネスが前進し、成功へとつながっていきます。こうした場面で大切なのは、何事にも真面目に、真摯に向き合う気持ちです。自分自身でとことん考え、それでも分からなければ上司や先輩に尋ねればよい。どんな目標でも達成できれば、みんなで喜ばしい。学び合い、教え合い、頑張れば道が開かれるような会社にすることが、私のめざすゴールです。そして、そのための環境づくりと人づくりこそ、私の役割と考えています。

株式会社デバインコーポレーション
代表取締役 宮城 龍

