

窓口ライフイベントセールス研修（ローン編）

| | |
|-----------|---|
| 研修目的・ゴール等 | ライフイベントセールスの重要性や小口ローンの推進手法等を理解のうえ、窓口セールスの5つのステップを習得し、自信をもってお客さまに対する窓口セールス（ローンの声かけ）が実践できるようになる |
| 想定受講対象者 | 信用事業部門の窓口担当者 (窓口経験6ヶ月以上かつ、お客さまに対する小口ローン等の提案・セールススキルを向上したい者) |
| 適正人数 | 推奨：24名（上限：30名まで） |
| 研修日程 | 1日 |
| 研修講師 | 近代セールス、ビジネス教育、農林中金アカデミー |

【研修プログラム】

| | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |
|------|----------------|---------------------------------|-------------|------|----|----|-----------------|-----|
| 研修内容 | 開講挨拶・オリエンテーション | 振り返り(事前課題テキスト) 知識確認テストの実施・解説 | 講義 *適宜休憩 | (昼食) | 講義 | 講義 | 総合ロープレ *適宜休憩 | まとめ |
| 時間 | 10 | 20 | 80 | 60 | 60 | 50 | 75 | 15 |

| | | |
|------|----|--|
| 事前課題 | あり | ◇事前課題テキストの読み込み（研修の始めに事前課題テキストに基づき、知識確認テストを実施する） ※事前課題テキストは受講者へ事前に配布し、受講者は研修当日も持参する ◇マイカーローン、教育ローン、多目的ローン、フリーローンにかかる「ニーズ発掘の情報収集方法」の検討および各ローンの商品概要の確認とチラシの持参 |
| 事後課題 | なし | |

- ★ 本研修プログラムは、研修ゴールの達成に向けて、必要と認識した時間配分例。研修の開始時刻・終了時刻は、県域の実状等に応じて、適宜変更されたい。
- ★ 研修時間を延長する場合は、事前に講師と調整のうえ、適宜講義・ワーク等の拡充を検討されたい。一方、研修時間の短縮については、研修効果が低下するため推奨しないが、その際は原則30分以内までとし、事前に講師と調整のうえ、「必須」としているセッション以外での短縮を検討されたい（不明な場合等は、NCAまでご照会願いたい）。