

住宅ローン提案型営業研修

研修目的・ゴール等	住宅ローンにかかる基礎知識・推進手法や顧客に提案する際のポイントを理解のうえ、住宅ローン提案にかかる対応スキルが実践できるようになる
想定受講対象者	信用事業部門の渉外担当者（「ローンセールス研修」受講済かつ、業務経験1年以上の者） 信用事業部門の融資担当者およびローンセンター担当者
適正人数	推奨：24名（上限：30名まで）
研修日程	1日
研修講師	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	事前課題の確認 開講挨拶・オリエンテーション	講義 ・顧客提案のための基礎知識 ・住宅ローン金利の基礎知識 ・J Aバンクの存在価値の発揮	(昼食)	講義 ・借換対象を意識した借換提案の基本手順 ・新築・購入案件に対する基本手順	知識確認テストの実施と解説	ロープレ①（住宅ローン提案）	ロープレ②（借換提案）	まとめ・閉講挨拶
時間	1010	130	60	55	20	65	65	15

事前課題	あり	◇事前課題テキストの読み込み（講義後、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 ◇事前課題シートの作成、小口ローンのチラシ等確認（当日持参）
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、地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）。