

平成 28 年度

<JAバンク中央アカデミー>

全国研修のご案内 (No. 1210)

## 「住宅ローン推進実践研修」

～ 住宅ローン推進にかかる実践力向上への知識・ノウハウを学ぶ講座

- 住宅関連会社営業および提案型営業を中心とする住宅ローン営業にかかる知識・ノウハウの習得を目指す方。
- 信連等の推進部署や県域ローンセンターで、JA等指導を含め住宅関連会社営業や提案型営業を担当される方のご受講をお奨めします。

○ 日 程 : (3日間)

平成 28 年 7 月 20 日 (水) 12:50 ~ 22 日 (金) 15:40

○ 場 所 : (宿泊場所も同じ)

農林中央金庫品川研修センター

(住所) 東京都港区港南 2-10-13

## ○ 研修のねらい（こんな時）

J A・J Fマリンバンクにおいては、住宅ローンは運用の柱であるとともにメイン化の重要な入口ツールとなる最重点商品として、残高伸長に取り組まれています。

本研修では、住宅ローン推進にかかる住宅関連会社営業および提案型営業に焦点を絞り、知識やノウハウを学ぶことを通じ、住宅ローン推進にかかる実践能力の向上を身に付けていただくことをねらいとしています。

## ○ 想定する受講対象者

信連等の推進部署または県域ローンセンターで、J A等指導を含めた住宅関連会社営業および住宅ローン提案型営業を担当する職員の方

## ○ 考え方（研修の骨格）

初めに、①農林中央金庫から、住宅ローンを巡る環境や課題等につき説明を行い、続いて、②ハウスメーカーの本音を聞くコマとして、トヨタホーム（株）の方に金融機関へのニーズ等をお話しいたします。

その後は、城戸講師から、③住宅関連会社営業、④提案型営業に焦点を絞り、グループワーク等をふんだんに交えつつ研修を行います。なお、事前課題で自県域における住宅関連会社営業の課題、競合金融機関の商品・営業手法の評価、PRポイントの分析等を行っていただいたうえ、グループ討議等を通じた認識共有化、課題解決、今後の自県での取組強化に向けた検討を行うことをプログラムに盛り込んでいます。

## ○ 関係者の声

（城戸講師から）

住宅の購入、建築というお客様の夢を叶える為には、お客様と住宅関連会社、金融のプロである我々が信頼し合うことが重要です。

その信頼を得る為に、我々は住宅ローンのプロとして、商品知識や審査スキルのみならず、確実な事務、高いコミュニケーション力、他行情報への精通等、お客様と住宅関連会社営業マンにとって貴重な存在となる必要があります。その為のポイントを座学やグループワーク、ロープレで体感するとともに、各県の取組みを共有し、全国のネットワークを構築していただきます。

熱い研修にしましょう！お会いできることを楽しみにしています。

（昨年アンケートから）

- 意見交換やロープレ等により大変勉強になった。
- 現場を知る機会があまりないので、大変参考になった。
- 今後の実務に活かせることが学べた。
- ハウスメーカーの業務内容等につき詳しく知ることができた。
- 住宅関連会社の方の話は大変興味深く役に立った。
- グループ討議では各県の動向を知ることが出来、有意義だった。
- 推進・業者営業のまとまったテキストであり、今後も参考にしたい。

## ○ 研修講師紹介

城戸 正隆 (きど まさたか)

<略歴> 第一勧業銀行(現みずほ銀行)勤務を経て、コンサルタント活動を開始。

平成18年 城戸ビジネスサポート事務所を設立。企業の財務顧問や事業再生アドバイス、金融機関の研修講師として活躍中。

## ○ 研修プログラム (予定)

	セッション名	内容	講師
<b>【1日目】</b>			
12	(12:50 集合)		
13	<開講> JAバンク住宅ローンにかかる 全国情勢報告		・農林中金JAバン ク企画推進部 ・トヨタホーム(株)
15	住宅関連会社から見た金融機関	○金融機関に向けた要望事項 等	
16	住宅関連会社営業の重要性 (17:30 終了)	○アイスブレイク・自己紹介	・城戸講師
19	(経験交流)	(4階ダイニングルーム)	
<b>【2日目】</b>			
9	住宅関連会社営業とアプローチ	○住宅関連会社を理解する ○効果的なアプローチを検討する	・城戸講師
12			
13	応酬話法と営業担当者の本音 事例研究	○必要なスキルとは? ○スキルアップのポイント	
14	グループワーク	①住宅ローン伸長で重視している 点 ②住宅関連会社営業展開サポート ③借換推進・防止で工夫している点 等	
18	(17:30 終了)		
18	—	—	
<b>【3日目】</b>			
9	顧客提案のための基礎知識 提案型営業の基本手順 借換提案のポイント	○お客様のライフプランを仮定す る ○提案営業の流れを体感する ○借換手順の習得	・城戸講師  (アンケート記入)
12			
13	提案型営業のロープレ (グループワーク)	○台本の作成 ○ロールプレイング	
16	(15:40 解散)		

(注) 第1日目の研修終了後「経験交流会」を開催いたします。

## ○ 募集人員

定員 36名

- ※ 応募人数が定員を上回った場合は、受講をお断りする場合がありますので、予めご承知おきください。(受講をお断りする場合は、開講の1カ月前までにご連絡します。)
- ※ 正式なご案内は、事務の都合上、1カ月前頃の送付となりますので、1カ月前までに連絡がない場合はお申込みいただいた内容で受講準備をお進めください。

## ○ 日 程

- ◇ 開 講 平成28年7月20日(水) 13時00分
  - ◇ 閉 講 平成28年7月22日(金) 15時30分(15時40分解散)
  - < 集合日時 平成28年7月20日(水) 12時50分 >
- ※ 集合日当日の昼食は準備しておりませんので、各自でお済ませください。

## ○ 研修会場・宿泊場所

- (1) 研修会場 農林中央金庫品川研修センター  
(住所) 東京都港区港南2-10-13  
(電話) 03-6758-3170

- (2) 宿泊場所 農林中央金庫品川研修センター

※ 宿泊人数の関係で近隣ホテル等での宿泊となる場合がありますので、予めご承知おきください。

## ○ 参加費用(予定)(消費税込)

	金 額	備 考
受講料	42,000円	教材費を含みます。
宿泊代	2,000円	—
食事代	4,800円	研修期間中の食事代(経験交流会を含みます。)
合 計	48,800円	

## ○ 申込みの方法

6月6日(月)までに以下の方法でお申込みください。

お申込み	申込方法
信農連・1JA県JA	「研修申込・履歴管理システム」によりお申込みください。
農林中金本支店・推進室	所定様式により農林中金系統人材開発部へお申込みください。

以上

### 【本件にかかる照会先】

株式会社 農林中金アカデミー 研修企画部 松田・久野・谷田貝  
(電話 03-3217-3060, 3062)