**平成29年度**

＜ＪＡバンク中央アカデミー＞

全国研修のご案内

**「渉外セールス指導実践研修」**

　　～ ＪＡ等の渉外強化に向けた現場でのセールス指導力向上を図る講座

* **ＪＡ等の渉外指導を行う際に必要となる渉外セールススキル向上のための指導のポイント等の基礎知識を身に付けたい方**
* **信連等の推進部署でＪＡ等の渉外指導を担当する職員の方のご受講をお奨めします。**

○ 日程：（３日間＋２日間）

（第１回）平成29年 8月30日（水）12:50 ～ 9月1日（金）15:40

（第２回）平成29年11月 1日（水） 8:50 ～11月2日（木）15:40

○ 場所

（第１回）農林中金アカデミー研修室

　　　　（住所）東京都千代田区有楽町１－１２－１

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　新有楽町ビル６Ｆ

　　　　**※ご宿泊は、近隣ホテル等を各自でご手配ください。**

（第２回）（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）

ＪＡバンク・ＪＦマリンバンクが他行との競争に打ち勝っていくためには、利用者とのつながりを強化するための中核となるＪＡ等の渉外力の強化が重要です。

本研修では、そのために必要なＪＡ等の渉外担当者の指導に向けた渉外セールスの基礎知識や指導ノウハウ等について、グループ討議やロールプレイングを交えて習得いただいたうえで、**地元ＪＡ等での指導実践を行っていただきます。**加えて、研修成果が現場での指導実践につなげられるよう実践結果を踏まえたフォロー研修を実施するプログラムとしています。

* 想定する受講対象者

信連等の推進部署でＪＡ等の渉外指導を担当する職員

**※１回目の研修終了後、各県域での実践活動を伴うため、地元ＪＡでの指導実践が可能であることを前提としています。**

* 考え方（研修の骨格）

第１回目研修で、まずはじめに、①受講者の皆さんの現状スキルの確認を行っていただいたうえで、②推進活動の基本サイクル（準備、接触、提示、締結、フォロー）をグループ討議やロープレを交えつつ学んでいただきます。最後に、③自県ＪＡ等での指導手順（アクションプラン）を作成・発表いただきます。

**第１回目研修終了後、各県域で実践指導を行っていただいたうえ、**第２回目では、④地元ＪＡ等の指導（実践）結果の発表、実践結果を踏まえた指導内容の改善等にかかるグループ討議を行います。その後、⑤お客様への情報提供や収集情報に基づく提案シナリオ作成や実践結果の改善策等を学び、あらためて、⑥アクションプランの再作成を経ることで、ＪＡ等の渉外担当者への指導力の向上を図ります。

* 関係者の声

（昨年のアンケートから）

〇 研修後の実践を前提とした研修であり、渉外へのアプローチや同行者としての留意点の認識ができたこと、また、他県域の実情や悩みを共有することができたため、通常の研修と比べ内容が濃く、すぐに現場で活用できるものであったので、非常に有意義であった。

 〇 他の受講生の元気、ヤル気が大いに刺激となった。後輩職員を受講させたい。

〇 研修資材についても県域での研修等に活用しやすい内容となっており、すぐに使ってみたいと感じた。

（角倉講師から）

　本研修は渉外担当者の推進活動の基本サイクルを検討し、渉外指導のポイントを習得いただくコースです。渉外優績者の特徴は推進の基本に忠実なことです。リアルな推進優良事例を基に討議、実習を通じて、渉外担当者としての推進活動の基本を再確認し実践力を高めていきます。

　また、他県の方々との情報共有を通して各自の推進方策や渉外担当者への関わり方・指導方法のヒントを得ることができます。

* 研修講師紹介

角倉　正晃　（かどくら　まさあき）

＜略歴＞　平成３年　㈱ビジネスコンサルタント入社。マスターマネジメントコンサルタントとして、事業計画策定や営業力強化等のコンサルや指導に従事。

　　　　　当社研修のほか、全国ＪＡ、連合会の指導等に活躍中。

渡辺　孝二郎　（わたなべ　こうじろう）

＜略歴＞　平成６年　㈱ビジネスコンサルタント入社。マスターマネジメントコンサルタントとして、営業力強化、ＣＳ強化等のコンサルや指導に従事。当社派遣講師としても活躍中。

* 研修プログラム（予定）

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ＜第１回＞　前期 | ＜第２回＞　後期 |
|  | セッション名 | 内容 | セッション名 | 内容 |
| 【１日目】 | 【１日目】 |
| 91213 |  |  | （8:50集合） |  |
| ＜開講＞実践活動の振返りと対応策の検討 | （グループ討議） |
| ＜開講＞現状の推進状況金融推進のポイント推進の訴求点分析 | 自己紹介、現状点検（講義）（グループ討議） | 問題解決セールスリアルケースによる提案指導実習等提案シナリオ作成 | （講義）（講義・実習）（グループ討議） |
| （17:30終了） |  | （17:30終了） |  |
| 19 | （経験交流） | ４Ｆ ﾀﾞｲﾆﾝｸﾞﾙｰﾑ |  |  |
| 【２日目】 | 【２日目】 |
| 9121318 | 推進活動の基本サイクルと情報収集情報収集項目の検討　　　　　　　　等 | （講義）（グループ討議） | 傾聴力について提案シナリオ確認提案シナリオに基づく提案実習 | （講義）（実習）（ロールプレイング） |
| 反対応酬話法と推進活動のポイント準備～提示段階実習締結・フォロー段階の重要なポイント（17:30終了） | （グループ討議）（ロールプレイング） | アクションプランのレベルアップ | （グループ討議）（個別アドバイス）（アンケート記入） |
| （15:40終了） |  |
|  |  |
| 【３日目】 |  |
| 9121316 | 締結段階実習ＪＡ等での研修実施方策の検討 | （ロールプレイング）（グループ討議） |  |  |
| 研修実施にかかる具体的アクションプラン設定活動方針発表 | （グループ討議）（個別アドバイス）（アンケート記入） |  |  |
| （15:40終了） |  |

（注）第１回目の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　２４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が、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。

〇 日程

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 第１回 | 第２回 |
| 開　講 | 平成29年8月 30日（水）１３：００ | 平成29年11月1日（水）９：００ |
| 閉　講 | 平成29年9月1日（金）１５：３０（解散１５：４０） | 平成29年11月2日（木）１５：３０（解散１５：４０） |
| 集合日時 | 平成29年8月30日（水）１２：５０ | 平成29年10月31日（火）２１：００ |

※ 第１回集合日の昼食、第２回集合日の夕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

【第１回】

（１）研修会場　　**農林中金アカデミー研修室**

（住所）東京都千代田区有楽町１－１２－１

　　　　　　　　　　　　　　　新有楽町ビル６Ｆ

（電話）０３－３２１７－３０６０

（２）宿泊場所　　**近隣ホテル等**

　※　**研修期間中は近隣ホテル等での宿泊となりますので、各自でご手配をお願いいたします。**

　　　（ご参考までに「近隣ホテルＭＡＰ」を添付します。）

【第２回】

（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）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 第１回 | 第２回 | 合計 |
| 受講料 | ７８，７００円（教材費を含みます。） | － | ７８，７００円 |
| 宿泊代 | － | ２，０００円 | ２，０００円 |
| 食事代 | ６，４８０円 | ３，６００円 | 　　１０，０８０円 |
| 合計 | 　８５，１８０円 | ５，６００円 | 　９０，７８０円 |

* 申込みの方法

７月２４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・営業所 | N-Style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　全国研修部　石郷岡・久野・谷田貝

　（電話　０３－３２１７－３０６０，３０６２）