

## 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3年未満かつ、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方)
適正人数	推奨：24名（上限：30名まで）
研修日程	1日（10：00～16：30）
研修講師	近代セールス、ビジネス教育出版、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	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（コロナ禍要因は除く）、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）。