

ローンセールス研修

研修目的・ゴール等	ローンの重要性や取り巻く環境、小口ローンの推進手法等を理解のうえ、ローン獲得を目指した効果的な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等 (業務経験3年未満もしくはローン推進の経験が少ない方)
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、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	講義 知識確認テストの実施・解説	講義	(昼食)	講義	総合ロープレ *適宜休憩 (含む講義)		まとめ
時間	10	35	25	40	60	10	190	10

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 ◇小口ローンのチラシ等確認（当日持参）、セールスメリットの検討・整理
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（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）。