

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年以上の方） 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（9：30～16：30）
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	30	20	60	60	15

事前課題	あり	◇事前課題テキスト兼研修テキストの読込み（研修当日持参）、事前課題の実施（住宅ローン資材の確認） ◇事前課題シートの作成（現在の金利水準の確認・記載、住宅ローンのセールスポイント記載）
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）。