

窓口ライフイベントセールス研修

研修目的・ゴール等	ライフイベントセールスの重要性や各商品の仕組み等を理解のうえ、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喜ばれる窓口セールス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3ヶ月以上3年未満かつ、お客さまに対する提案・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、ビジコン、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（含むDVD視聴）		総合ロープレ *適宜休憩	まとめ				
時間		10	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 ◇J Aカード、J Aバンクアプリ、J Aバンクアプリプラス、年金にかかる「ニーズ発掘の情報収集方法」「セールストーク」の検討
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、事情により短縮する場合は、原則30分以内までとし、事前に講師と調整のうえ、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）。