

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、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）。