

住宅関連会社営業研修

研修目的・ゴール等	住宅関連会社営業に必要な基礎知識・ノウハウを理解のうえ、実務対応に向けて必要な行動を明確にし、実践できるようになる
想定受講対象者	信用事業部門の住宅関連会社営業を行う新任担当者および新任管理者等 県域の住宅ローン推進担当者
適正人数	推奨：24名（上限：30名まで）
研修日程	2日（1日目9：30～17：00、2日目9：30～17：00）
研修講師	農林中金アカデミー

【研修プログラム(1日目)】

		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・	DVD視聴	講義 ・住宅関連会社営業の重要性	(昼食)	講義 ・提携住宅ローンを理解する ・住宅関連会社を理解する	講義 ・住宅関連会社営業マンを理解する	講義 ・必要な住宅ローンに関するスキル	講義 ・必要な不動産知識等 ・必要な住宅ローンに関するスキル(続き)	
時間	20	50	70	60	60	50	50	50	

【研修プログラム(2日目)】

		10	11	12	13	14	15	16	17
研修内容	DVD視聴	講義 ・住宅関連会社推進の手順	知識確認テストの実施・解説	(昼食)	グループワーク ・推進手順の実践	ロープレ	行動計画書の作成	まとめ・閉講挨拶	
時間	50	70	20	60	90	90	30	10	

事前課題	あり	◇事前配布された「研修テキスト」の読み込み（研修当日持参） ◇担当地域の住宅関連会社1～2社を選定し、新聞折り込みチラシを取得・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、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）。