

資産形成・運用提案話法習得研修（ファンドラップ編）

研修目的・ゴール等	ファンドラップの知識・提案フロー・商品特性等を理解のうえ、資産形成層・資産運用層に対して、それぞれの運用ニーズに応じた提案話法・対応スキルが実践できるようになる
想定受講対象者	ファンドラップ取扱J A（予定含む）の渉外信用事業部門の渉外担当者および窓口担当者等（「資産形成・運用提案研修（話法編）」もしくは「資産形成・運用提案研修（窓口話法編）」を受講済であり、投信等による資産形成・運用提案を行う証券外務員登録者） ※証券外務員資格試験を合格し、登録が確実な者を含む
適正人数	推奨：24名（上限：40名まで）
研修日程	1日（9：00～17：00）
研修講師	F P アソシエイツ、日本投資環境、経済法令、農林中金アカデミー

【研修プログラム】

【研修プログラム】											17	
											まとめ・閉講挨拶	
知識確認テストの実施と解説											20	5
*適宜休憩												
・アフターフォローの話法												
・投資経験者への提案												
・投資初心者への提案												
ロープレ												
*適宜休憩												
・アフターフォローの流れ・実施方法、トーク例												
・アフターフォロー話法（アフターフォローの目的・類型、												
講義											40	
（昼食）											60	
*適宜休憩												
・提案話法（提案資料、応酬話法）												
提案ツールの画面繊維）												
・提案ツール（提案ツール活用のタイミング・												
提案フロー（ファンドラップの提案・約定フロー）												
コース選択、オプションサービスと費用）												
・サービス概要（ゴールベースアプローチ、運用戦略／												
講義											160	
開講挨拶・オリエンテーション											20	
研修内容												
時間												

事前課題	なし	
事後課題	なし	

★ 研修時間の短縮については、研修効果が低下するため、特段の事情がない限り、お控えいただきたい（不明な場合等は、NCAまでご照会願いたい）。