

○店舗管理マネジメント研修

時間	第一日目	時間	第二日目
10:00	<p>オリエンテーション</p> <p>○研修の狙い（問題発見能力の強化）</p> <p>○今なぜ現場・営業力なのか</p> <p>1 管理者に求められる意識改革</p> <p>○時代変化と対応戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ソーシャルネットワーク革命 ・制度改革と規制緩和 <p>○意識改革のポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> ・目標達成意識・原価意識・改善意識 ・J Aリエンジニアリング <p>○J Aバンクはヒューマンバンク</p> <ul style="list-style-type: none"> ・金融新時代のJ A戦略ドメイン ・I T時代の決め手は人間力 	9:00	<p>5 商品別・テーマ別強化戦略のポイント</p> <p>○農業メインバンク機能の強化</p> <p>○ローン戦略の強化</p> <p>○生活メイン化とJ Aカード戦略</p> <p>○年金戦略とセカンドライフメイン化</p> <p>○定積再強化の戦略と個人貯金強化</p> <p>○給振推進のポイント</p> <p>○純増管理と満期管理</p> <p>6 店舗戦略の強化</p> <p>○地域密着4指標 (取引定着度, 取引深耕度, 取引活発度, 取引成長度)</p> <p>○店舗機能強化</p> <p>○営業力強化の体制づくり</p>
12:00		12:00	
13:00	<p>2 J Aの使命と管理者の使命</p> <p>○J Aの使命（経営理念, C S経営の重要性, J Aの役割とC S R）</p> <p>○管理者の4大職務とその責任 (業務管理・事務管理・情報管理・部下管理)</p> <p>○管理者の資質と条件</p> <ul style="list-style-type: none"> ・金融新時代の管理者の条件 <p>○求められる営業力強化</p> <p>3 コンプライアンス経営体制の確立</p> <p>○J A文化と意識改革が急務</p> <p>○求められる問題発見能力</p> <p>4 収益管理体制の確立</p> <p>○収益管理の基本（店舗別・世帯別）</p> <p>○店舗別収益増強戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ・資金量アップ ・運用利回りアップとローンセールス ・調達利回りダウンと普通貯金活性化 ・業績管理費ダウン ・時間管理 	13:00	<p>7 目標管理と部下指導</p> <p>○目標による管理</p> <ul style="list-style-type: none"> ・プロセス管理 ・目標の管理の原点は1日のP D C A <p>○指導育成の基本</p> <p>○求められるコーチング能力</p> <ul style="list-style-type: none"> ・目標達成協力の原則 ・個別開花の原則 ・コーチングスキル <p>○渉外担当者の指導ポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> ・訪問準備の徹底 <p>○窓口担当者の指導ポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> ・6段階のステップ <p>8 まとめ</p> <p>○全体振り返り</p>
17:00	1日の振り返り	16:30	