

JA職員の方へ研修紹介 — JA職員の方へ研修情報をお届けします。

渉外セールスの基本を学び、推進活動の実践力を向上させる!

研修名 渉外セールス基礎研修

目的

渉外セールスの基本的スキルを習得すると共に、推進活動のスキルアップのポイントに気づき、推進活動の実践力向上につなげるものです。

期間 2日間

講師 株式会社ビジネスコンサルタント

対象者 信用事業部門の渉外担当者(初級を想定)

講師からのメッセージ

株式会社
ビジネスコンサルタント
長田 隆之 講師



渉外セールス基礎研修は、「セールス活動の基本の確認と提案する商品に依拠するポイント」について、実習やロールプレイングを交えながら体験的に取り組めます。

推進活動をより促進していくために、いかに準備をし効果的にお客様と接点を持つか。お客様ニーズに応じて提案してクロージングするか。これらのことを他JAの渉外の方々と意見交換しながら、これまでの不安を解消しスキルアップにつなげていきます。

自分なりのコツをつかんで、より良いJAの商品提案を共に進めていきたいと思います。

〈プロフィール〉1995年株式会社ビジネスコンサルタント入社。専門分野：CS・営業力強化プログラム、行動科学を活用した人材マネジメントなど。

内容

- 〈1日目〉
- 金融推進活動の重要性や、渉外担当者の役割、求められるスキルなどを学習します。
 - 対人関係上のコミュニケーションの特徴を知り、傾聴力の啓発を通し、自己の行動分析、他者分析を行います。
 - 推進活動の基本サイクル(準備→接触→提示→締結→フォロー)を押さえ、推進準備の重要性を学びます。
 - 切り出し話法、訴求点分析、反対応酬話法など推進話法についてグループ討議します。
- 〈2日目〉
- 情報収集の重要性を知り、グループ討議を通し情報収集項目を検討、確認します。その後、接触段階のロールプレイングを行います。
 - 提案の切り口、提案シナリオについてグループ討議し、情報収集から提案、クロージングまでロールプレイングを行います。
 - 学習内容を振り返り、アクションプランを策定。相互アドバイスをし研修を締めくくります。

ここでご紹介しているのは、当社が県域のご要望に応じて講師を派遣する研修です。

ホームページに掲載しているコラムのご紹介

ワンポイント講座

【税務に関するコラム】 — 貯金口座振替に関する文書の印紙税課税判定



税理士
かわの たらから
河野 宝 講師

貯金口座振替に関する文書としては、公共料金などを支払う場合の貯金口座振替依頼書が代表的なものです。そのほか、借入金の返済を口座引落により行うための念書や事業者が販売代金の回収をJAに委託する口座振替事務委託契約書などがあります。

口座振替による支払の委託や収納事務の委託は委任契約であり、印紙税は不課税です。しかし、諸支払を貯金の自動引落で行う契約の場合は、債務支払方法や貯金契約の変更にあたり、依頼書形式のもの以外、課税文書(1号の3又は14号文書)になります。

似通った内容の文書でも文言、形式の違いで課税判定が分かりますので、文書の作成にあたっては十分注意したいものです。

今月のコラム

金融法務に関するコラム「[検査結果事例の読み方、活用の仕方](#)」
税務に関するコラム「[貯金口座振替に関する文書の印紙税課税判定](#)」
(今月、当社ホームページにアップいたします。)

詳しくはHPへ

<http://nc-academy.co.jp/sp/external.html>



農林中金アカデミー

新役員からのメッセージ — 就任にあたって



取締役(非常勤)
農林中央金庫 常務理事
矢島 仁

人材育成とは決して即効性のあるものではありません。完成度の高い研修体系と質的な充実、そして息の長い取り組みがあって初めて系統全体の底上げにつながると考えます。地域による違いや時代の変化、多様化するニーズに応えられる、現場の皆さまが本当に必要としている研修を私どもが提供していくことによって、確かな企画力、そして実践力をとものった、成長し続ける改革マインドをもった人材の育成につなげていければと思います。



取締役(非常勤)
農林中央金庫 系統人材開発部長
伊藤 良弘

農林中央金庫と農林中金アカデミー両社が連携を取りながら一体的な運営を行う中で、私どもは研修という形で皆さまにサービスを提供させていただいています。研修内容が皆さまの具体的な成果や成長に結び付くものにできているかどうか、徹底したPDCAの実践を通し問い続けながら、高品質な研修を提供していくことが私どもの使命であると考えています。今後も皆さまのご期待に沿えるよう精一杯努めてまいります。

定時株主総会開催(結果)について

株式会社農林中金アカデミーは、6月26日に第34期定時株主総会を開催し、平成26年度決算の承認を得ると共に、役員を選任(左記参照)を行いました。

平成26年度事業概要は次のとおりです。

- JA役員向け「経営者コース」
8班・19回実施し、5班72名が修了
- 県域研修への講師派遣日数
1,491日(前期比+477日、45.8%増)
派遣費用の定額化、新規研修カリキュラムの開発により大幅増加
- 業務検定試験受験者
16,856名(前期比+1,588名)
信用事業基礎、管理者の受験が増加
- 通信教育受講者
13,540名(前期比-401名)
農業融資、年金関係の受講者が一巡したことで減少

県域職員向け研修の募集開始!

8月より、下記の県域職員向け全国研修の募集が開始されました。ふるってご応募ください。

貯金窓口事例

管理者能力開発

窓口担当者の実務・対応スキルアップ

県域職員

の皆さま向け集合研修情報 — 今月は6月に開催した注目研修の受講者の声をご紹介します。

研修名 決済業務リーダー研修

講師：大村 文夫、農林中金業務企画部職員

この研修では、決済業務の基本を身に付けた窓口部署またはJA指導相談部署の管理者・実務リーダーの皆さま(33名)を対象に、もう一段の実務処理能力向上のため内国為替管理上のポイントなどをより深く学んでいただきました。

(平成27年6月17日～19日に開催)

受講者の声

- 普段事務手順をもとにJAの照会対応をしており、事務手続に定められている処理の法的根拠などを知ることができ良かった。
- JAへの指導方法や検印者としての立場からの内容が多かった。
- 事例研究など自分で考えさせられ、受け身にならず自分の身になったと実感できた。
- グループ討議で、他県でどのように事務をしているのか状況が分かって良かった。

研修名 広告企画実践研修

講師：博報堂、アサツー ディ・ケイほか

この研修では、県域の広告・PR企画担当およびJAのPR取り組み指導担当の皆さま(31名)を対象に、広告市場の概況や広告作成上のコンプライアンスなどの基礎知識を学んでいただきました。また、広告企画に必要なノウハウや感性のレベルアップに向け、各県域で作成したチラシなどを活用したグループワークなどにも取り組んでいただきました。

(平成27年6月24日～26日に開催)

受講者の声

- グループワークが効果的で、他県のチラシを分析できたことは良い機会だった。
- 「ちょリス」を担当している博報堂の方と実際に意見交換できたことが印象的だった。
- 広告・PRの業務に携わってまだ数カ月だが、この研修を通じて重要なポイントや注意しなければいけないことについて深く学べた。実務においてもこの知識をしっかりと生かしていきたい。

もっと知るなら
…コチラから
詳細情報をゲット!

問合せページURL

<http://nc-academy.co.jp/sp/procedures/>



研修申込ページURL

<http://nc-academy.co.jp/sp/procedures/application/>

