

年金推進研修（渉外担当者向け）

研修目的	継続的に年金口座を獲得できる好循環型渉外活動を理解するとともに、年金推進話法のブラッシュアップや紹介ネットワーク構築の進め方を習得する。
受講対象	継続的に年金口座が獲得できる渉外活動の進め方と講座獲得率を高める推進話法を習得したい者 ≪メインターゲット≫ 「年金実務研修」受講済の信用事業部門の渉外担当者
受講人数	推奨：24名（上限：30名まで）
研修日程	1日+フォロー1日
研修講師	ソシオテック研究所、ビジネスコンサルタント

【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	J Aが年金を重視する背景	年金口座獲得のメリット	好循環型渉外活動の概要	顧客リスト作成と優先順位づけ	口座指定率の向上のための推進話法	ここまでの振り返り	(昼食)	指定替推進のための実践演習 裁定請求		指定替推進のための実践演習 裁定請求	(つづき)	まとめと行動計画	閉講挨拶	
時間	10	15	15	15	20	15	25	25	60	90		75		55		

事前課題	あり	グループワークの質を向上するために、事前にシートを配付して、記述して持参させる ◇渉外活動における年金推進の位置付け ◇年金推進において顧客リストをどのように活用しているか ◇スキルの現状チェック
事後課題	あり	好循環型渉外活動のスキルの現状を把握し、課題形成に結び付けるとともに、上司と話し、スキル向上のためのアドバイスや支援を仰ぐ ◇日々の活動を「目標・課題設定&職場実践記録シート」に記録し、行動目標に対して、何がどのくらいできて、何がどのくらいできないかを常時把握する ◇上司と話し、①2週間の振り返り、②スキルの把握と向上に向けた課題形成を行う

【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	第1回研修の振り返り	渉外活動の振り返り	課題解決①	機会向上 会すべき顧客に接触する	(昼食)	課題解決①	機会向上 会すべき顧客に接触する	(全体発表と共有)	課題解決②	裁定請求の成約率向上	課題解決②	(解決策の発表)	裁定請求の成約率向上	好循環型渉外活動のアクションプランの作成	閉講挨拶 まとめ
時間	15	15	35		70	60		40		75		50		50		