

信用事業店舗マネジメント研修

研修目的	店舗管理者としての使命・役割を理解し、適切な業務管理・人事管理にかかる考え方を踏まえて、店舗収益を意識した店舗戦略や競合金融機関への対抗策の立案にかかる考え方を習得する。
受講対象	営業店マネジメントの基礎的な知識と実践方法を習得したい者 《メインターゲット》 信用事業部門の中級管理者（金融店舗長等）
受講人数	推奨：24名（上限：30名まで）
研修日程	2日
研修講師	ソシオテック研究所、経済法令研究会

【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 店舗長の使命と役割	店舗長の使命と役割（つづき）	（昼食）	セッション確認テスト①	◇「業務管理」の要点を理解する 業績の管理	（つづき）	◇自店舗の「業績の管理」上の課題と対策を考える 業績の管理	（つづき） セッション確認テスト②	振り返り・閉講挨拶
時間	10 15 30	85	60	15	45	60	40	30 15 15	

【フォロー研修プログラム】

	10	11	12	13	14	15	16	17	
研修内容	開講挨拶・1日目の振り返り 人の管理 ◇「労務管理」の要点を理解する	人の管理 ◇「人材育成」の要点を理解する	人の管理 ◇自店舗のキーパーソンの人材育成計画を考える	（昼食）	（つづき） 人の管理 ◇「組織の活性化」の要点を理解する	人の管理 ◇自店舗の「人の管理」上の課題と対策を考える	セッション確認テスト③	研修全体の振り返り 研修内容確認テスト	行動宣言・閉講挨拶
時間	15 40	45 40	60	20 30	85	15	10 25	35	

事前課題	あり	営業店マネジメントに関する知識保有レベルの把握、および重要ポイントの付与や、集合研修における会陰集効率の向上と研修受講への意識付けを図る ◇営業店マネジメントの重要ポイントについて、事前予習として簡易なテストを実施する（○×問題） ◇自JAの信用事業を取り巻く環境変化の把握と重要課題の抽出 ◇上記について、事前に用紙を配付し、解答を記入したものを研修当日に持参させる
事後課題	あり	