**2019年度**

＜ＪＡバンク中央アカデミー＞

全国研修のご案内（No.1610）

**「窓口セールス指導実践研修」**

　　～ ＪＡ等の窓口セールス強化に向けた現場指導力・企画力の向上

を目指す講座　～

**＜推奨する受講者＞**

* **ＪＡ等の窓口セールス指導を行う際に必要となる推進スキル向上のためのライフイベントセールスにかかる指導のポイント等の基礎知識を身に付けたい方**
* **信連等の推進部署でＪＡ等の窓口セールス指導を担当する職員の方、窓口セールスの広告（チラシ）や窓口コンテスト（ロールプレイング大会等）の企画を担当する職員の方**

○ 日程：（３日間＋２日間）

（第１回）2019年11月 6日（水）12:50 ～ 8日（金）15:40

（第２回）2020年 1月 9日（木） 8:50 ～ 10日（金）15:40

○ 場所（第１回・第２回とも共通、宿泊場所も同一）

農林中央金庫　品川研修センター

（住所）東京都港区港南２－１０－１３



* 研修のねらい（こんな時）

ＪＡ・ＪＦマリンバンクが他行との競争に打ち勝っていくためには、利用者との接点となるＪＡ等の窓口応対と推進力の強化が重要です。

本研修では、そのために必要なＪＡ等の窓口担当者の指導に向けた窓口セールス実施のための基礎知識やライフイベントセールス実践のためのノウハウ等を、グループ討議を通じて本研修で習得いただき、自県ＪＡ等に対する指導実践を行っていただきます。「渉外セールス指導実践研修」と同様、研修成果が現場での指導実践につながるようなプログラムとしています。

* 想定する受講対象者

信連等の推進部署でＪＡ等の窓口指導を担当する職員、窓口セールスの広告（チラシ）

　や窓口コンテスト（ロープレ大会等）の企画を担当する職員

※第１回目の研修後、各県域での実践活動を伴うため、自県ＪＡ等に対する指導実践が可能であることを前提としています。

* 考え方（研修の骨格）

第１回目の研修で、①受講者の皆さんに窓口セールスの重要性にかかる認識確認等を行っていただいたうえで、②ライフイベントセールスにかかる実践状況の確認を行っていただきます。その後、③各種資材を活用したライフイベントセールス実践のための指導方法を学んでいただきます。最後に、④自県ＪＡ等での指導手順（アクションプラン）を作成・発表いただきます。

第１回目の研修終了後、各県域で実践指導を行っていただいたうえで、第２回目の研修では、⑤自県ＪＡ等での指導（実践）結果を発表し・共有し、⑥ライフイベントセールス実践に向けた解決策についてグループ討議を行い、あらためて、⑦アクションプランの再作成を経ることで、ＪＡ等の窓口担当者への指導力の向上を図ります。

* 関係者の声

（研修企画担当から）

○ＪＡバンク中期戦略では、窓口担当者によるライフイベントセールスの実践が重要な施策となります。

○そのため、施策と合致した研修となるよう、今年度内容の見直しを実施しました。

○窓口において各種資材を活用しながら、お客様のライフイベントに応じた提案・セールスができるようＪＡ職員に対してどのようなサポートを行うのか、受講者の皆様で検討・実践を行う研修としています。

（研修講師から）

ライフプランサポートを実現するにあたり窓口担当者の役割が変わってきています。今後、組合員・利用者に対して積極的にライフイベントを情報収集し、渉外担当者へつなぐためのスキル、意識向上が求められています。

受講者の皆様には、ライフプランサポート実践に向けて窓口担当者の活動促進につながる指導力の習得の機会にしていただきます。

* 研修講師紹介

角倉　正晃　（かどくら　まさあき）

＜略歴＞　平成３年　㈱ビジネスコンサルタント入社。マスターマネジメントコンサルタントとして，事業計画策定や営業力強化等のコンサルや指導に従事。当社研修のほか，全国ＪＡ，連合会の指導等に活躍中。

田中　理絵　（たなか　りえ）

＜略歴＞ 平成１７年　㈱ビジネスコンサルタント入社。マネジメントコンサルタントとして，ビジネスマナー，渉外業務，窓口業務，ＣＳ強化等のコンサルや指導に従事。

* 研修プログラム（予定）　※今後の調整により、時間配分等変更の可能性があります。

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | ＜第１回＞　前期 | | ＜第２回＞　後期 | |
|  | セッション名 | 内容 | セッション名 | 内容 |
| 【１日目】 | | | 【１日目】 | |
| 9  12  13 |  |  | （8:50集合） |  |
| ＜開講＞  オリエンテーション  実践活動の振返り・共有化 | （講義）  （グループ討議） |
| （12:50集合） |  |
| ＜開講＞  オリエンテーション  各県域のライフイベントセールスにかかる取組状況共有  ライフイベントセールスのPDCAの確認 | （講義）  （グループ討議）  （講義） | 実践活動の要因分析  ライフイベントセールス実践のための解決策の検討 | （講義・討議）  （討議） |
| （17:30終了） |  | （17:30終了） |  |
| 19 | （経験交流） | ４Ｆ ﾀﾞｲﾆﾝｸﾞﾙｰﾑ |  |  |
| 【２日目】 | | | 【２日目】 | |
| 9  12  13  18 | 各種資材を活用したライフイベントセールスの指導方法の検討 | （講義）  （グループ討議） | ライフイベントセールス実践にかかる県域担当者の役割再確認  アクションプランの再設定 | （講義）  （討議） |
| 窓口セールス実践のマネジメントの仕組み検討  （17:30終了） | （講義）  （グループ討議） | アクションプランの発表（相互アドバイス）  指針発表 | （実習）  （アンケート記入） |
| （15:40終了） |  |
|  |  |
| 【３日目】 | | |  | |
| 9  12  13  16 | アクションプランの検討 | （講義）  （グループ討議） |  |  |
| アクションプランの発表・ブラッシュアップ  活動指針発表 | （グループ討議）  （アンケート記入） |  |  |
| （15:40終了） |  |

（注）第１回目の１日目の研修終了後「経験交流会」を開催いたします。

○ 募集人員

　　　定員　２４名

* 応募人数が定員を上回った場合は、受講をお断りする場合がありますので、予めご承知おきください。（受講をお断りする場合は、開講の1カ月前までにご連絡します。）
* 正式なご案内は、事務の都合上、1カ月前頃の送付となりますので、1カ月前までに連絡がない場合はお申込みいただいた内容で受講準備をお進めください。
* 日程

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 第１回 | 第２回 |
| 開　講 | 2019年11月 6日（水）  １３：００ | 2020年1月 9日（木）  ９：００ |
| 閉　講 | 2019年11月8日（金）  １５：３０（解散１５：４０） | 2020年1月 10日（金）  １５：３０（解散１５：４０） |
| 集合日時 | 2019年11月 6日（水）  １２：５０ | 2020年1月 8日（水）  ２１：００ |

※ 第１回集合日の昼食、第２回集合日の夕食は準備しておりませんので、各自でお済ませください。

* 研修会場・宿泊場所（第１回、第２回とも共通）

（１）研修会場　　農林中央金庫品川研修センター

（住所）東京都港区港南２－１０－１３

（電話）０３－６７５８－３１７０

（２）宿泊場所　　農林中央金庫品川研修センター

　※ 宿泊人数の関係で近隣ホテル等での宿泊となる場合がありますので、予めご承知おきください。

* 参加費用（予定）（消費税込）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 第１回 | 第２回 | 合計 |
| 受講料 | ８０，１９０円  （教材費を含みます） | ― | ８０,１９０円 |
| 宿泊代 | ２，０００円 | ２，０００円 | ４，０００円 |
| 食事代 | ４，８００円 | ３，６００円 | ８，４００円 |
| 合計 | ８６,９９０円 | ５，６００円 | ９２，５９０円 |

（注）本年度上期まで、研修受講前に参加費の支払いをお願いしておりましたが、10月以降開催の研修については、受講後の支払いに変更させていただきますので、ご留意ください。

* 申込みの方法

９月２７日（金）までに以下の方法でお申込みください。

|  |  |
| --- | --- |
| お申込み | 申込方法 |
| 信農連・１ＪＡ県ＪＡ | 「研修申込・履歴管理システム」によりお申込みください。 |
| 農林中金本支店・営業所 | N-Styleより農林中金系統人材開発部へお申込みください。 |

以上

【本件にかかる照会先】

株式会社　農林中金アカデミー　　研修運営部　町田・伊藤・安達

　　　　　（電話　０３－３２１７－３４２５）