**２０２１年度**

＜ＪＡバンク中央アカデミー＞

全国研修のご案内（No.1230）

**住宅ローン推進実践研修**

～住宅ローン推進にかかる実践力向上のための知識・ノウハウを学ぶ講座～

* **住宅ローン推進のための実践能力向上に向けた住宅関連会社営業および提案型営業に特化した知識・ノウハウの習得を目指す方。**
* **信連等のローンセンター等で、ＪＡ等指導を含めた住宅関連会社営業や提案型営業を担当される方のご受講をお奨めします**

**○ 日程：（３日間）**

2021年 6月23日（水）13:30 ～ 25日（金）15:40

**○ 開催方法**

 ウェブ会議システム（「Webex」）によるオンライン研修

**○ 留意事項**

1. 農林中央金庫が配付したiPad端末の確保等、**ウェブ会議システム（「Webex」）に接続できる環境**をご準備ください。
2. ウェブ会議システム上でのグループワークを予定していますので、**極力、受講者毎に1端末で受講してください。**
3. ウェブ会議システムによるオンライン研修の性格上、**回線トラブル・操作トラブル等の不具合が発生する可能性があることをあらかじめご了承**のうえ、受講をお申込みください。



* **研修のねらい（こんな時）**

ＪＡ・ＪＦマリンバンクにおいては、住宅ローンは運用の柱であるとともにメイン化の重要な入口ツールとなる最重点商品として、残高伸長に取り組まれています。

本研修では、住宅ローン推進にかかる住宅関連会社営業および提案型営業に焦点を絞り、知識やノウハウを学ぶことを通じ、住宅ローン推進にかかる実践能力の向上を身に付けていただくことをねらいとしています。

* **想定する受講対象者**

信連等の推進部署または県域ローンセンターで、ＪＡ等指導を含めた住宅関連会社営業および住宅ローン提案型営業を担当する職員の方。

* **考え方（研修の骨格）**

初めに、①農林中央金庫から、住宅ローンを巡る環境や課題等につき説明を行い、続いて、②ハウスメーカーの本音を聞くコマとして、ハウスメーカーの方に金融機関へのニーズ等をお話しいただきます。

その後は、城戸講師から、③住宅関連会社営業、④提案型営業に焦点を絞り、グループワーク等をふんだんに交えつつ研修を行います。なお、事前課題で自県域における住宅関連会社営業の課題、競合金融機関の商品・営業手法の評価、ＰＲポイントの分析等を行っていただいたうえ、グループ討議等を通じた認識共有化、課題解決、今後の自県での取組強化に向けた検討を行うことをプログラムに盛り込んでいます。

* **関係者の声**

（城戸講師から）

住宅の購入、建築というお客様の夢を叶える為には、お客様と住宅関連会社、金融のプロである我々が信頼し合うことが重要です。その信頼を得る為に、我々は住宅ローンのプロとして、商品知識や審査スキルのみならず、確実な事務、高いコミュニケーション力、他行情報への精通等、お客様と住宅関連会社営業マンにとって貴重な存在となる必要があります。

その為のポイントを座学やグループワーク、ロープレで体感するとともに、各県の取組みを共有し、全国のネットワークを構築していただきます。

　熱い研修にしましょう!お会いできることを楽しみにしています。

（一昨年アンケートから）

* 2年目ですが、わからない点が理解できた。業者営業（訪問時のマナー等）1年目に来たかったです。
* 業者営業を行う際の話法等について詳しく学ぶことができた。実務に役立てていきたい。
* 現場目線の話をたくさんきくことができ勉強になりました。他の県域の資料が見れて良かったです。
* **研修講師紹介（敬称略）**

**城戸　正隆**　（きど　まさたか）

＜略歴＞第一勧業銀行（現みずほ銀行）勤務を経て、コンサルタント活動を開始。

平成18年　城戸ビジネスサポート事務所を設立。企業の財務顧問や事業再生アドバイス、金融機関の研修講師として活躍中。

* **研修プログラム（予定）**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | セッション名 | 内容 | 講師 |
| 【１日目】　13:00 接続開始 |
| 13:20 | 事務連絡開始 |  |  |
| 13:30 | ＜開講＞ |  |  |
|  | ・ＪＡバンク住宅ローンにかかる全国情勢報告 |  | ・農林中金ＪＡバンクリテール実践部 |
| 15:00 | ・住宅関連会社営業の重要性 | 〇ＤＶＤ○自己紹介 | ・城戸講師 |
| 17:00 | （終了） |  |  |
| 【２日目】9:00 接続開始 |
| 9:3012:00 | ・住宅関連会社営業とアプローチ | 〇住宅関連会社を理解する。〇効果的なアプローチを検討する。 | ・城戸講師 |
| 13:0014:0017:00 | 応酬話法と営業担当者の本音事例研究グループワーク　 | 〇必要なスキルとは?〇スキルアップのポイント①県域で住宅ローンを伸ばすために　　重視しているポイント②JAが住宅関連会社営業を展開するためのサポート③JA担当者の営業力強化への取組み |
| （終了） |  |
| 【３日目】9:00 接続開始 |
| 9:3012:00 | 顧客提案のための基礎知識提案型営業の基本手順借換提案のポイント | 〇お客様のライフプランを仮定する。〇提案営業の流れを体感する。〇借換手順の習得 | ・城戸講師 |
| 13:0015:30 | 提案型営業のロープレ（グループワーク） | 〇台本の作成〇ロープレ |
| アンケート記入（15:40解散） |  |  |

* 事前課題

　グループディスカッション資料として、「事前課題シート」の記入、当該シートは研修当日ご持参いただきます（事前提出不要）。

* **募集人員**

　　　定員　３０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、3週間前頃の送付となります。
* **参加費用（予定）** （消費税込）

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 金額 | 備考 |
| 受講料 | ４２，７９０円 | 教材費、テキスト代を含みます |
| 宿泊代 | － | － |
| 食事代 | － | － |
| 合計 | ４２，７９０円 |  |

* **オンライン研修の受講端末等について**
1. 基本的には農林中央金庫が配付したiPad端末から受講してください。農林中央金庫から配付されたiPad端末に空きがない場合や所属団体に端末が配付されていない場合は、インターネットに接続できる自組織等の通信環境と端末(パソコン、タブレット等)により、研修を受講することも可能です。
2. 本研修は、ウェブ会議システム上でのグループワークを予定していますので、**極力、受講者毎に1端末で受講してください。1端末で複数名が受講する場合は、自組織の受講者間のグループワークとなる場合があります。**
3. 通信環境の良い場所で受講してください。通信速度は以下のサイトで測定できます。

(参考)　USENのスピードテストサイト⇒https://speedtest.gate02.ne.jp/

　　　上記サイトの判定結果のうち「Web会議」が「快適」だと比較的安定します。

* 農林中央金庫が配布したiPadでは、上記サイトにアクセスできません。ドコモ回線(4G)を利用しているスマホ等を利用して測定してください。
1. 受講端末のご調整が困難な方につきましては、弊社から受講セット（タブレット＋モバイルルーター）を有償でご案内することも可能です。個別のご案内となります。
* **申込みの方法**

５月２１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により農林中金系統人材開発部へお申込みください。 |

* **その他留意事項**

　受講決定通知は、郵送しておりましたが、今後は、メールで送付させていただきますので、ご留意ください。

以上

【本件にかかる照会先】(**極力メールで照会ください**)

株式会社　農林中金アカデミー

　研修企画部　全国研修担当　山口・伊藤・安達

メール : **kensyu@nc-academy.co.jp**

電 話 : ０３－３２１７－３４２０