**2021年度**

＜ＪＡバンク中央アカデミー＞

全国研修のご案内（No.1640、1740）

**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での指導力向上を図る講座　～

* **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**
* **ＪＡ等の窓口セールス指導を担当する職員の方のご受講をお奨めします。**

**○ 日程 （３日間＋２日間）**

（第１回）2021年11月24日（水）13:20 ～　26日（金）15:40

（第２回）2022年 1月17日（月） 9:20 ～　18日（火）15:40

**○　開催方法**

ウェブ会議システム「Webex Meetings」によるオンライン研修

**○ オンライン研修に関する留意事項**

1. 農林中央金庫が配付したiPad端末等、**ウェブ会議システム「Webex Meetings」が安定して利用できる環境**をご準備ください。(スマホでの参加はご遠慮ください)
2. 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。
3. 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端末で複数名の受講の場合は、他県域とのグループワークができない場合がありますので、ご留意ください。)



* **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。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実施した後、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・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。

（昨年の受講者アンケートから）

○初めてのWeb研修でしたが、楽しく会話しながら受講できましたし、現在の業務のヒントになりました。

○他県域の職員と様々な意見交換が実施でき、非常に充実した研修でした。

○窓口職員へのサポート・フォローについて深く考えるため、得られるものが大きかった。今後の活動を充実させたい。

* **研修講師紹介**

**角倉　正晃**（かどくら　まさあき）

＜略歴＞　1991年(H3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。

**渡辺　孝二郎**（わたなべ　こうじろう）

＜略歴＞　1994年(H6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、営業力強化、ＣＳ強化等のコンサルや指導に従事。当社派遣講師としても活躍中。

* **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】　9:00接続開始 | |
| 9:20  9:30  12:00  13:00  13:20  13:30 |  |  | 事務連絡開始 |  |
| ＜開講＞  ・オリエンテーション  ・実践活動の振返り・共有化 | （講義）  （クラスワーク） |
| 接続開始  事務連絡開始 |  | ・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） |
| ＜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）  （クラスワーク）  （講義） |
| 17:00 | （終了） |  | （終了） |  |
| 【２日目】　9:00接続開始 | | | 【２日目】　9:00接続開始 | |
| 9:30  12:00  13:00  16:00  17:00 | ・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）  （クラスワーク） | ・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 | （講義）  （クラスワーク） | ・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  （16:10解散） |  |
| （終了） |  |  |  |
| 【３日目】　9:00接続開始 | | |  | |
| 9:30  12  13  16:00 | ・アクションプランの検討 | （講義）  （クラスワーク） |  |  |
| ・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 | （クラスワーク） |  |  |
| ・アンケート記入  （16:10解散） |  |

* **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。
* 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 | ８０,１９０円 | 受講料には教材費を含みます。 |
| 宿泊代 | ― |  |
| 食事代 | ― |  |
| 合計 | ８０,１９０円 |  |

* **オンライン研修の受講端末について**

1. 農林中央金庫が配付したiPad端末等、**ウェブ会議システム「Webex Meetings」が安定して利用できる環境**をご準備ください。(スマホでの参加はご遠慮ください)
2. 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「ビデオ会議」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。
* **申込みの方法**

１０月１５日（金）までに以下の方法でお申込みください。また、本研修は、ブレイクアウトセッションによるグループワークを予定していますので、複数名が参加希望の場合は、受講端末数も併せてご連絡ください。

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 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】(テレワーク実施中につき、極力**メールで照会ください**)

㈱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