

< J Aバンク中央アカデミー >

全国研修のご案内 (No.1280)

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、J A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)

2022年7月25日(月) 13:30～7月27日(水) 17:00 (オンライン研修)

※ 全国研修カレンダー(確定版)等では、集合研修としてご案内しておりましたが、近時のコロナ感染状況を鑑みオンライン研修に変更して開催します。

○ 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機器(スマホでの参加はご遠慮ください)と通信環境の良い会場をご準備ください。
- 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ご了承のうえ、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。極力、受講者毎に1端末で受講してください。

○ 研修のねらい（こんな時）

J A・J F 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、J A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、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、その後は、メイン講師の城戸講師から、「住宅関連会社営業」と「提案型営業」に焦点を絞って、講義とグループワーク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①住宅関連会社営業の課題、②競合金融機関の商品・営業手法の評価、③P Rポイントの分析等を行っていただいたうえで、③研修当日のグループ討議等を通じて認識の共有化、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。

（昨年アンケートから）

- これまで曖昧な理解だったところが、理解できたので非常に参考になった。
- 様々な県の担当の方、またキャリアの異なる職員の方々と情報共有できた。
- ロープレやグループワークが良かった。

○ 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>		
	○ J Aバンク住宅ローンにか かる全国情勢報告		農林中金 J Aバンク リテール実践部
15:00	○住宅関連会社営業の重要性	・ DVD ・ 自己紹介	城戸講師
17:00	(終了)		
【2日目】 9:00 接続開始			
9:30	○住宅関連会社営業とアプロ ーチ	・ 住宅関連会社を理解する。 ・ 効果的なアプローチを検討する。	城戸講師
12:00	○応酬話法と営業担当者の本 音	・ 必要なスキルとは? ・ スキルアップのポイント	
13:00	事例研究 グループワーク	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 ② J Aが住宅関連会社営業を展 開するためのサポート ③ J A担当者の営業力強化への取 組み	
17:00	(終了)		
【3日目】 9:00 接続開始			
9:30	○顧客提案のための基礎知識 ○提案型営業の基本手順	・ お客様のライフプランを仮定する。 ・ 提案営業の流れを体感する。	・ 城戸講師
12:00	○借換提案のポイント	・ 借換手順の習得	
13:00	○提案型営業のロープレ グループワーク	・ 台本の作成 ・ ロープレ	
15:30	アンケート記入 (15:40 解散)		

<事前課題>

研修当日のグループディスカッション資料として、「事前課題シート」を作成いただきます。

○ 募集人員

定員 30名

※ 応募人数が大幅に定員を上回った場合は、受講をお断り・調整する場合があります。

※ 応募人数が10名を下回った場合は、開催を中止させていただくことがあります。

※ 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機器(スマホでの参加はご遠慮ください)と通信環境の良い会場をご準備ください。
- ② パソコンで参加される方は、ダウンロードした Webex Meeting でご参加ください。ブラウザから参加すると音声等の不具合が発生するケースが多いようです。
- ③ 同じ会場で複数の端末を使用する場合は、マイク付きイヤホンを使用するなどハウリング防止対策を講じてください。
- ④ 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等で測定できます。

(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

6月10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。

以上

【本件にかかる照会先】（極力メールでご照会ください）

(株)農林中金アカデミー 研修企画部 全国研修担当 山口・安達・小野寺

メール：kensyu@nc-academy.co.jp

電話：03-6457-8917