

全 住 協 第 40 号  
平成 30 年 4 月 20 日

会 員 各 位 (人事・研修担当責任者殿)

一般社団法人 全国住宅産業協会  
組織委員長 小 山 浩 志

### 営業コミュニケーション基礎研修の開催について

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

さて、当協会では階層別・職種別に体系化したオリジナル研修の開発を進めてきたところですが、このたび下記のとおり階層別研修の職務スキル領域のうち、営業・マーケティング分野において新入社員及び入社2～3年目の若手社員を対象とした研修会を開催することといたしました。

この研修では、お客様や協力会社、上司、同僚、他部門のメンバーなど、営業の仕事で日々必要となるコミュニケーションについて、洞察力、質問力、傾聴力、説明力などのポイントを整理しつつ、自己診断、ゲーム、ロールプレイングなどの演習を中心に楽しみながらコミュニケーションスキルのレベルアップを目指します。

つきましては、貴社内で対象となる方にご参加いただきますよう、ご案内申し上げます。

敬 具

### 記

1. 日 時 平成30年5月15日(火) 10:00～17:00
2. 対象者・目的 社内外でのコミュニケーション力を強化させたい新入社員や入社2～3年目の若手社員を対象に、コミュニケーションのポイントを理解しコミュニケーションへの苦手意識を払しょくすることを目的とした研修。
3. 会 場 連合会館「401会議室」 東京都千代田区神田駿河台3-2-11  
<http://rengokaikan.jp/access/index.html>
4. 定 員 25名(定員になり次第締め切ります)
5. 講 師 松 野 満 良 氏 ((同)カタリスタ 代表執行役員社長)  
コーン・フェリー・ヘイグループ(株) 契約ファシリテーター  
日本FP協会 会員
6. 参 加 費 通常20,000円のところ、今回は15,000円(税込)とします。  
※後日、連絡担当者様宛に請求させていただきます。
7. 申 込 み 5月8日(火)までに、FAX(03-3511-0616)又は  
E-mail(h\_huruhata@post.sannet.ne.jp)にてお申込みください。  
※締切日以降の取り消しや人数変更、当日不参加の場合は、教材費相当(実費)を申し受けますので、ご了承ください。
8. 問合せ先 TEL 03-3511-0611 担当 古畑、米山

以 上

# 営業コミュニケーション基礎研修 参加申込書

E-mail h\_huruhata@post.sannet.ne.jp

FAX 03-3511-0616

(担当 古畑)

会 社 名 \_\_\_\_\_

担当部署 \_\_\_\_\_ 連絡担当者 \_\_\_\_\_

T E L \_\_\_\_\_ E-mail(又はFAX) \_\_\_\_\_

| 氏 名 | 役 職 |
|-----|-----|
|     |     |
|     |     |
|     |     |

(会場案内図)



※交通 東京メトロ千代田線「新御茶ノ水駅」B3出口すぐ  
 (東京メトロ丸の内線「淡路町駅」、都営新宿線「小川町駅」からも地下通路にて連絡)  
 JR中央・総武線「御茶ノ水駅」聖橋口より徒歩5分

## 平成30年度 全住協 教育研修体系図（概要）

\* グレー着色部分は既存の研修。（内容・規模とも昨年以前と同様に実施）

| 階層     | スキル分類                                 |                                                       |                              |                               |                               |                                   |                                          |                     |                             |                                            |
|--------|---------------------------------------|-------------------------------------------------------|------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------------|---------------------|-----------------------------|--------------------------------------------|
|        | 人的スキル<br>(リーダーシップ・<br>マネジメント)         | 職務スキル                                                 |                              |                               |                               |                                   |                                          |                     |                             |                                            |
|        |                                       | 業界知識                                                  | 資格試験                         | 営業<br>マーケティング                 |                               | ビジネス計数                            | 契約法務<br>コンプライアンス                         | グローバル               |                             |                                            |
| 新人     | 新入社員研修<br>(4/9)                       | 住宅販売業務スタートアップ研修<br>(以下の職務スキル研修の入門編としての位置づけ)<br>(4/17) |                              |                               |                               |                                   |                                          |                     | 不動産英語基礎研修<br>(5月中旬～下旬)      |                                            |
|        | 新人フォローアップ研修<br>(5/24、25)              |                                                       |                              |                               |                               |                                   |                                          |                     |                             |                                            |
|        | 新人自立研修<br>(未定)                        | 基礎実務研修<br>(5/11)                                      | 宅建対策講座<br>(6/19～)<br>※毎週火曜夕方 | 営業コミュニケー<br>ション基礎研修<br>(5/15) | 仕事の数字基礎研修①<br>※半日午前<br>(6/12) |                                   | 契約法務/コンプラ<br>イアンス入門研修<br>(4/23)          |                     |                             |                                            |
| 2-3年目  | 一人前社員研修<br>(8月下旬～9月上旬)                |                                                       |                              | 営業力強化研修<br>(未定)               | マーケティング<br>基礎研修<br>(6月中旬～7月)  | 仕事の数字<br>基礎研修②<br>※半日午後<br>(6/12) | 契約法務基礎/<br>コンプライアンス<br>基礎研修<br>(5月中旬～6月) |                     |                             |                                            |
| 中堅     | 若手リーダー研修<br>(8月下旬～9月)                 |                                                       |                              |                               |                               |                                   | グローバル<br>ビジネス<br>研修                      | グローバル<br>ビジネス<br>研修 |                             |                                            |
| 管理職    | 一般管理職向け<br>マネジメント研修<br>(8月下旬～9月)      | 不動産業務研修<br>(2月～3月)<br><br>公正競争規約研修<br>(11月)           | —                            |                               |                               |                                   | 営業マネジャー向け実践講座<br>(マーケティング編)<br>(10月)     |                     | 管理職のための<br>計数管理研修<br>(6/26) | 管理職のための<br>コンプライアンス<br>／契約法務研修<br>(9月～10月) |
|        | 営業マネジャー向け実践講座<br>(マネジメント編)<br>(8月～9月) |                                                       |                              |                               |                               |                                   |                                          |                     |                             |                                            |
| 役員／代表者 | ・経営能力向上研修（次世代経営層含む）<br>・代表者向け講演会      |                                                       |                              |                               |                               |                                   |                                          |                     |                             |                                            |

※日程が確定しているものは日付を記載し、未確定のものはおおよその時期又は「未定」と記載しております。