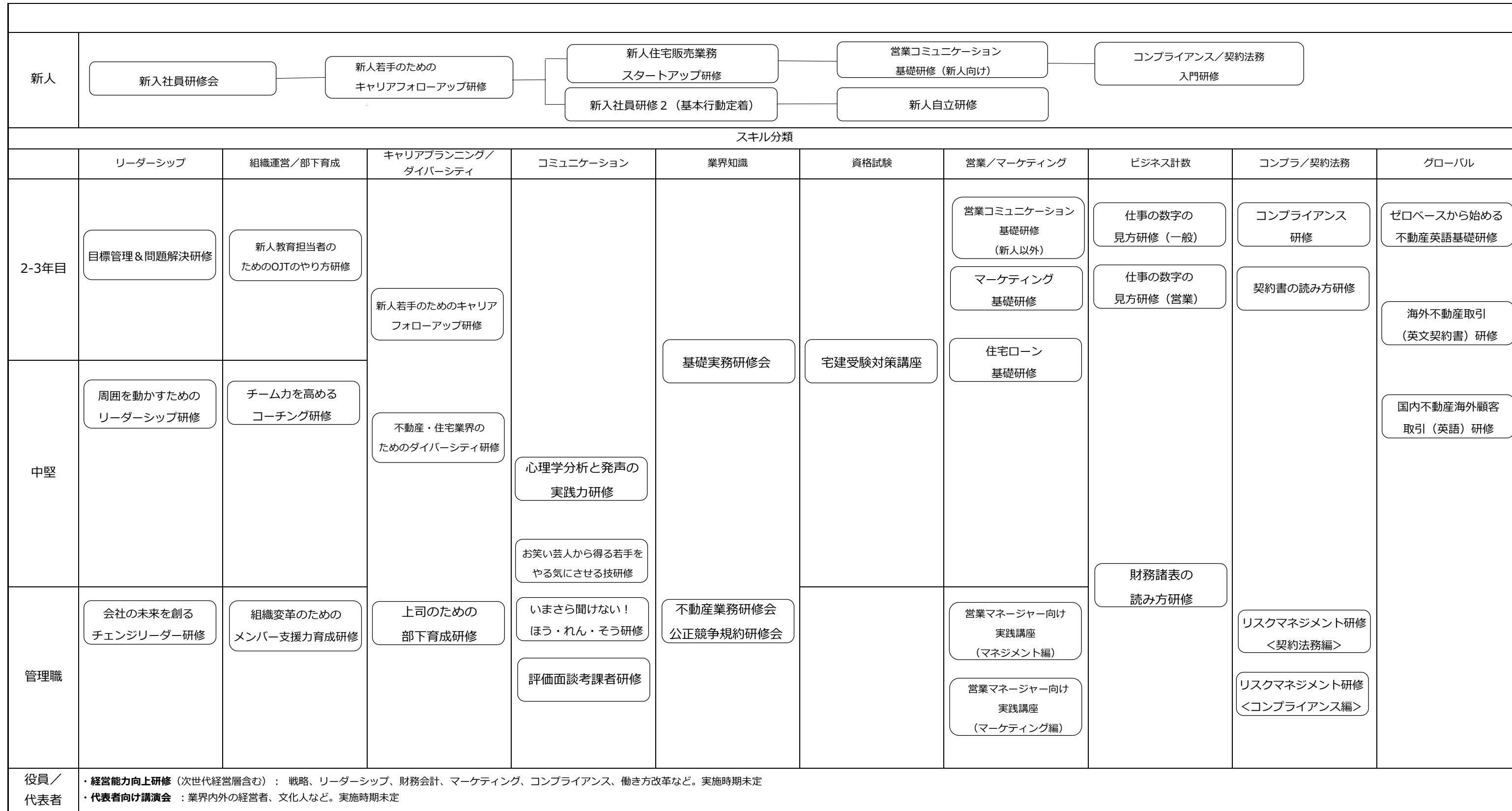


令和2年度 一般社団法人全国住宅産業協会

＜教育研修体系図＞



令和 2 年度 全国住宅産業協会研修 カリキュラム一覧

※ 研修日・内容等は変更となることがございます。

研修名	主な研修内容	対象者	研修日	研修時間	定員 (人)
声から前向きさと好印象を手に入れる心理学分析と発声の実践力研修 ※新設	呼吸法でしっかり伝わる声を作り、営業やプレゼンなど周囲の人に好印象を与える。心理学の分析で周囲の人とのコミュニケーション力をアップさせる	普段から顧客など“人”との関わりが多い営業・渉外担当者やコミュニケーション力の向上を図りたい方	4/7	半日	25
新入社員研修会 ※1	社会人としての第一歩を踏み出すに当たり、必要となる基礎的なマナーや仕事の仕方等を学習する。	新入社員	4/10	1日	100
契約法務／コンプライアンス入門研修	リーガルマインド(法的な思考や感覚)や社会人としてのコンプライアンス意識を身につける。	新入社員またはこれに準ずる若手・中途社員	4/16	1日	25
新人住宅販売業務スタートアップ研修	住宅取引に関わる法律・税金・ローン等の基本的な仕組みを学ぶ。各種職務スキル研修の導入編として、実際の顧客対応を想定した演習などを行いながら知識の基礎を作る。	新入社員	4/21	1日	25
新人・若手・女性を育成する(辞めさせない)上司のための部下育成研修	旧態依然としたマネジメントでは、新人・若手・女性の離職率が高いため、今どきの人材の考え方の特徴を理解し、定着率を高め、部下を育成して真の力を発揮させるためのマネジメントについて学ぶ。	中堅社員、全管理職	4/24	半日	25
基礎実務研修 ※2	住宅・不動産に関する業務知識の習得を目的とした研修。	新入社員、実務経験の浅い社員	5/14	1日	200
コンプライアンス研修	単なる法令遵守から企業倫理の遵守、社会の信頼へと変化するコンプライアンスについて、昨今の不祥事事例も活用して理解を深める。	コンプライアンスに関する基礎知識を身につけたい若手社員	5/19	半日	25
ゼロベースから始める不動産英語基礎研修	不動産取引で使われる英語の基礎を、特に重要な単語の習得に絞って学ぶ。(その他、カリキュラムが確定次第、詳細情報を公開。)	海外不動産取引・国内での外国人顧客対応などに興味のある社員で不動産英語力の基礎を習得したい方	5/21	半日	25
営業コミュニケーション基礎研修(新人向け)	営業の各プロセス毎に顧客対応のロールプレイングを行い、必要な知識とコミュニケーション力を身につける。	新入社員	5/26	1日	25
新人・若手のためのキャリアフォローアップ研修	ジョブカードを活用して、自分が会社で力を発揮し、力を付けるための研修。	不動産・住宅・建設業界で働く、新入社員及び若手社員の方	5/29	半日	25
仕事の数字の見方研修(営業)	仕事を「分ける」、「数値化する」ことの重要性や方法を学ぶ。自身の営業活動の収益性を理解するための研修。	新入社員、若手社員	6/16	半日	25
住宅ローン基礎研修	顧客との商談で意思決定を後押しする、住宅ローンにまつわる基礎知識を習得する。	住宅ローンに関する基礎知識を身につけたい若手社員	6/16	半日	25
新入社員研修2(基本行動定着研修)	ビジネスマナーの習得度合いの確認とレベルアップを図り、仕事をしていく上での重要な考え方の定着(納期・品質意識、コスト意識など)を目指す。	新入社員	6/23	1日	25
不動産・住宅業界のためのダイバーシティ研修	不動産・住宅・建設業界で、男性・女性双方の強みを発揮する方法を習得するとともに、女性と男性の強み、弱みを知り、強みを生かし、弱みを補う具体的な方法を知る。	不動産・住宅・建設業界で働く男女問わず全ての方	6/26	半日	25
チーム力を高めるコーチング研修	部下/後輩指導にフォーカスして若手リーダーを核としたチーム力向上を目指す。	管理職登用候補として育てたい若手中堅社員	7/7	半日	25
周囲を動かすためのリーダーシップ研修	現場のリーダーとして周囲を巻き込む影響力、目標管理能力、問題解決力などのスキル強化とともに、自社課題に自身のリーダーシップをもって取り組む「役割認識の強化」を行う。	管理職登用候補として育てたい若手中堅社員	7/7	半日	25
マーケティング基礎研修	顧客中心型のマーケティングプロセスを理解し、自社のマーケティング進化上の課題整理が行えるようになる	マーケティング・プロセスの基本を学びたい全ての方	7/9	半日	25
お笑い芸人から得る若手をやる気にさせる技～和と信頼のeyes management(目線の使い方)～研修 ※新設	お笑い芸人がステージからお客様へ行うスキンシップ目線の配り方を実際に実践・実感することで、部下・後輩の意識を惹きつけたり、意識を導く統率力を高めるための研修。	部下、後輩を持つ全ての幹部・管理職の方	7/17	半日	25
仕事の数字の見方研修(一般)	仕事を「分ける」、「数値化する」ことの重要性や方法を学ぶ。会社全体の経営に自身の活動がどのような影響を与えているのかを学び、業務改善・生産性向上の重要性に関する認識を深める。	新入社員、若手社員	7/21	半日	25
財務諸表の読み方研修	財務三表の見方、財務分析の定石を身につけ、仕事を数字で考えるスキルを身につけることで業務活動の生産性向上を牽引するための研修。	スタッフ職(経営企画、経理など)、管理職、役員	7/21	半日	25
営業コミュニケーション基礎研修(新人以外)	営業の各プロセス毎に顧客対応のロールプレイングを行い、必要な知識とコミュニケーション力を身につける。	営業未経験者、営業初心者(新入社員を除く)	8/20	1日	25
いまさら聞けない!ほう・れん・そう研修 ※新設	改めて「ほう・れん・そう」の重要性や基本、応用を学び、事例やワークを通して成果に繋げていく考え方、スキルを身につけるとともに、相手に好印象を与えるツヤのある声をオリジナル呼吸法を実践することで、手に入れる。	全管理職、幹部の方	9/1	半日	25
契約書の読み方研修	契約とはそもそも何か」というところから始めて、売買、賃貸、請負などの契約の種類や、契約書との関係、契約トラブルの対応策まで学ぶ	契約/契約書に関する基礎知識を身に付けたい方	9/17	半日	25
リスクマネジメント研修(契約法務編)	具体的な不動産取引の事例、紛争のケースなども提示しながら、契約や契約書にまつわる法的知識の整理、契約トラブルを未然に防ぐためのポイントの理解を図る。	契約トラブルを未然に防ぎたい管理職あるいはリーダー職	9/24	半日	25
リスクマネジメント研修(コンプライアンス編)	管理職として「リスクマネジメント」の側面を踏まえながら、具体的な企業不祥事のケース、事例も活用し、コンプライアンスを経営上のリスク管理の面から理解する。	管理職、リーダー職としてコンプライアンスの知識を身に付けたい方	9/24	半日	25
海外不動産取引(英文契約書)研修	海外不動産取引に関する英語や英文契約書の知識を身に付け、海外不動産取引に躊躇することなく対応できるようにする	海外不動産取引に興味のある社員で不動産英語力や英文契約書の基礎を習得したい方	10/27	半日	25
国内不動産海外顧客取引(英語)研修	最低限必要な不動産英単語と英語表現の習得と文化、ビジネス慣行の違いによる対外国人ビジネスの注意点を学ぶ。	外国人顧客対応に興味のある社員で不動産英語力の基礎を習得したい方	10/27	半日	25
評価面談考課者研修 ※新設	俳優に部下役を演じてもらい、よりリアルな評価面談ロールプレイングを体験することでスキルを体得する。	部下を持つ全ての幹部・管理職の方	11/6	半日	15
公正競争規約研修会	公正競争規約について認識を深めるための研修。	広告並びに営業の担当者等	11月予定	半日	120
新人自立研修	これまでの研修/実務で学んだ内容を振り返りながら、「自律的、自発的な課題設定能力」と、「一人前の社員への成長意欲」の強化を図る研修	新入社員	2/9	1日	25
会社の未来を創るチェンジリーダー研修	「会社の創造的未來を主導する=チェンジリーダー」としての基本的な考え方を学ぶと同時に、参加者同士のディスカッションも行うことで、実務に落とし込める「気付き」を強化する。	管理職(より上位の問題意識を持たせたい管理職候補も可)	2/16	半日	25
組織変革のためのメンバー支援力育成研修	メンバー支援力(部下がより能力を発揮できる働きやすい職場環境を作る、高い問題意識を持つ部下の活動を自身の経験、人脈を使ってバックアップする能力)を身につけ、組織変革に必要なマネジメントスキルの習得を目指す。	管理職(より上位の問題意識を持たせたい管理職候補も可)	2/16	半日	25
不動産業務研修会	不動産取引における問題点について認識を深めていただくための研修。	業務担当者及び従業者	2月予定	半日	120
目標管理&問題解決研修	自律的な目標管理スキルや問題解決スキルなどの「仕事人」としての能力強化だけでなく、チームワーク、後輩・新人指導など「組織人」としての役割認識の強化を図るための研修。	部門の戦力として活躍することを求められている、入社2~3年目の社員	3/11	半日	25
新人教育担当者のためのOJTのやり方研修	OJTの方法論だけでなく、新人のOJTを通じた自己成長の機会にもフォーカスして講義や演習を行う。	新人のOJT担当の社員	3/11	半日	25
営業マネージャー向け実践講座(マネジメント編)	営業部門の管理職の方及びマネジメントを行う立場にある社員の方を対象に、実践的なコミュニケーションやマネジメント等についての知識を得るための研修。	営業部門の管理職及びマネジメントを行う立場にある社員	未定	1日	30
営業マネージャー向け実践講座(マーケティング編)	不動産売買に係るマーケティング及び探客できる手法・知識の取得を目的とした研修。	営業部門の管理職及びマネジメントを行う立場にある社員	未定	半日	50

※1 都度受講の場合 受講料9,000円

※2 都度受講の場合 受講料3,000円

新人コース

新人コース										
スキル分類										
	リーダーシップ	組織運営/部下育成	キャリアプランニング/ ダイバーシティ	コミュニケーション	業界知識	資格試験	営業/マーケティング	ビジネス計数	コンプラ/契約法務	グローバル
新人	<p>新人コースの研修体系図は、左から「新入社員研修会」→「新人若手のためのキャリアフォローアップ研修」→「新人住宅販売業務スタートアップ研修」と「新入社員研修2（基本行動定着）」の2つの並列経路があり、これらが「営業コミュニケーション基礎研修（新人向け）」と「新人自立研修」の2つの並列経路へと続きます。最終的に「コンプライアンス/契約法務入門研修」へと繋がります。</p>									
2-3年目	目標管理&問題解決研修	新人教育担当者のためのOJTのやり方研修	新人若手のためのキャリアフォローアップ研修				営業コミュニケーション基礎研修（新人以外） マーケティング基礎研修	仕事の数字の見方研修（一般） 仕事の数字の見方研修（営業）	コンプライアンス研修 契約書の読み方研修	ゼロベースから始める不動産英語基礎研修
中堅	周囲を動かすためのリーダーシップ研修	チーム力を高めるコーチング研修	不動産・住宅業界のためのダイバーシティ研修	心理学分析と発声の実践力研修	基礎実務研修会	宅建受験対策講座	住宅ローン基礎研修			海外不動産取引（英文契約書）研修
管理職	会社の未来を創るチェンジリーダー研修	組織変革のためのメンバー支援力育成研修	上司のための部下育成研修	いまさら聞けない！ほう・れん・そう研修 評価面談考課者研修	不動産業務研修会 公正競争規約研修会		営業マネージャー向け実践講座（マネジメント編） 営業マネージャー向け実践講座（マーケティング編）	財務諸表の読み方研修	リスクマネジメント研修<契約法務編> リスクマネジメント研修<コンプライアンス編>	国内不動産海外顧客取引（英語）研修
役員/代表者	<ul style="list-style-type: none"> 経営能力向上研修（次世代経営層含む）： 戦略、リーダーシップ、財務会計、マーケティング、コンプライアンス、働き方改革など。実施時期未定 代表者向け講演会： 業界内外の経営者、文化人など。実施時期未定 									

令和2年度 全国住宅産業協会研修 新人コースカリキュラム一覧

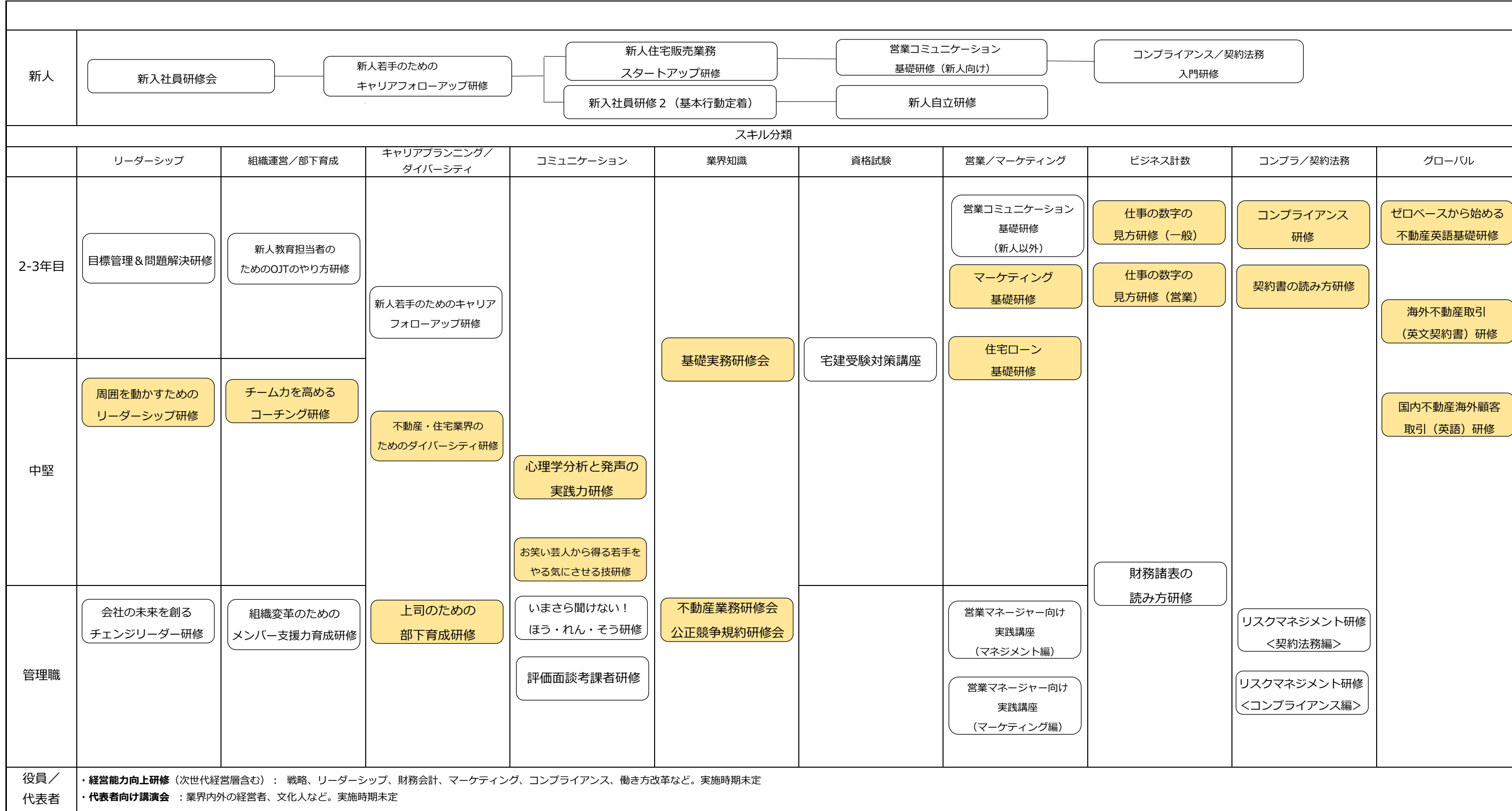
※ 研修日・内容等は変更となる場合がございます。

コース名	専門	研修名	主な研修内容	対象者	研修日	研修時間	定員(人)	
新人コース	○	新入社員研修会 ※1	社会人としての第一歩を踏み出すに当たり、必要となる基礎的なマナーや仕事の仕方等を学習する。	新入社員	4/10	1日	100	
	○	コンプライアンス/契約法務入門研修	リーガルマインド(法的な思考や感覚)や社会人としてのコンプライアンス意識を身につける。	新入社員またはこれに準ずる若手・中途社員	4/16	1日	25	
	○	新人住宅販売業務スタートアップ研修	住宅取引に関わる法律・税金・ローン等の基本的な仕組みを学ぶ。各種職務スキル研修の導入編として、実際の顧客対応を想定した演習などを行いながら知識の基礎を作る。	新入社員	4/21	1日	25	
	○	営業コミュニケーション基礎研修(新人向け)	営業の各プロセス毎に顧客対応のロールプレイングを行い、必要な知識とコミュニケーション力を身につける。	新入社員	5/26	1日	25	
	○	新人・若手のためのキャリアフォローアップ研修	ジョブカードを活用して、自分が会社で力を発揮し、力を付けるための研修。	不動産・住宅・建設業界で働く、新入社員及び若手社員の方	5/29	半日	25	
	○	新入社員研修2(基本行動定着研修)	ビジネスマナーの習得度合いの確認とレベルアップを図り、仕事をしていく上での重要な考え方の定着(納期・品質意識、コスト意識など)を目指す。	新入社員	6/23	1日	25	
	○	新人自立研修	これまでの研修/実務で学んだ内容を振り返りながら、「自律的、自発的な課題設定能力」と、「一人前の社員への成長意欲」の強化を図る研修	新入社員	2/9	1日	25	
			声から前向きさと好印象を手に入れる心理学分析と発声の実践力研修	呼吸法でしっかり伝わる声を作り、営業やプレゼンなど周囲の人に好印象を与える。心理学の分析で周囲の人とのコミュニケーション力をアップさせる	普段から顧客など“人”との関わりが多い営業・渉外担当者やコミュニケーション力の向上を図りたい方	4/7	半日	25
			基礎実務研修 ※2	住宅・不動産に関する業務知識の習得を目的とした研修。	新入社員、実務経験の浅い社員	5/14	1日	100
			ゼロベースから始める不動産英語基礎研修	不動産取引で使われる英語の基礎を、特に重要な単語の習得に絞って学ぶ。(その他、カリキュラムが確定次第、詳細情報を公開。)	海外不動産取引・国内での外国人顧客対応などに興味のある社員で不動産英語力の基礎を習得したい方	5/21	半日	25
			仕事の数字の見方研修(営業)	仕事を「分ける」、「数値化する」ことの重要性や方法を学ぶ。自身の営業活動の収益性を理解するための研修。	新入社員、若手社員	6/16	半日	25
			住宅ローン基礎研修	顧客との商談で意思決定を後押しする、住宅ローンにまつわる基礎知識を習得する。	住宅ローンに関する基礎知識を身につけたい若手社員	6/16	半日	25
			不動産・住宅業界のためのダイバーシティ研修	不動産・住宅・建設業界で、男性・女性双方の強みを発揮する方法を習得するとともに、女性と男性の強み、弱みを知り、強みを生かし、弱みを補う具体的な方法を知る。	不動産・住宅・建設業界で働く男女問わず全ての方	6/26	半日	25
			仕事の数字の見方研修(一般)	仕事を「分ける」、「数値化する」ことの重要性や方法を学ぶ。会社全体の経営に自身の活動がどのような影響を与えているのかを学び、業務改善・生産性向上の重要性に関する認識を深める。	新入社員、若手社員	7/21	半日	25
			国内不動産海外顧客取引(英語)研修	最低限必要な不動産英単語と英語表現の習得と文化、ビジネス慣行の違いによる対外国人ビジネスの注意点を学ぶ。	外国人顧客対応に興味のある社員で不動産英語力の基礎を習得したい方	10/27	半日	25
		海外不動産取引(英文契約書)研修	海外不動産取引に関する英語や英文契約書の知識を身に付け、海外不動産取引に躊躇することなく対応できるようにする	海外不動産取引に興味のある社員で不動産英語力や英文契約書の基礎を習得したい方	10/27	半日	25	

※1 都度受講の場合 受講料9,000円

※2 都度受講の場合 受講料3,000円

中堅コース



令和 2 年度 全国住宅産業協会研修 中堅コースカリキュラム一覧

※ 研修日・内容等は変更となることがございます。

コース名	研修名	主な研修内容	対象者	研修日	研修時間	定員(人)
中堅コース	声から前向きさと好印象を手に入れる心理学分析と発声の実践力研修	呼吸法でしっかり伝わる声を作り、営業やプレゼンなど周囲の人に好印象を与える。 心理学の分析で周囲の人とのコミュニケーション力をアップさせる	普段から顧客など“人”との関わりが多い営業・渉外担当者やコミュニケーション力の向上を図りたい方	4/7	半日	25
	新人・若手・女性を育成する（辞めさせない）ための上司のための部下育成研修	旧態依然としたマネジメントでは、新人・若手・女性の離職率が高いため、今どきの人材の考え方の特徴を理解し、定着率を高め、部下を育成して真の力を発揮させるためのマネジメントについて学ぶ。	中堅社員、全管理職	4/24	半日	25
	基礎実務研修 ※1	住宅・不動産に関する業務知識の習得を目的とした研修。	新入社員、実務経験の浅い社員	5/14	1日	200
	コンプライアンス研修	単なる法令遵守から企業倫理の遵守、社会の信頼へと変化するコンプライアンスについて、昨今の不祥事事例も活用して理解を深める。	コンプライアンスに関する基礎知識を身に付けたい若手社員	5/19	半日	25
	ゼロベースから始める不動産英語基礎研修	不動産取引で使われる英語の基礎を、特に重要な単語の習得に絞って学ぶ。 (その他、カリキュラムが確定次第、詳細情報を公開。)	海外不動産取引・国内での外国人顧客対応などに興味のある社員で不動産英語力の基礎を習得したい方	5/21	半日	25
	住宅ローン基礎研修	顧客との商談において理解しておく便利な住宅ローンにまつわる基礎知識を習得する。	住宅ローンに関する基礎知識を身につけたい若手社員	6/16	半日	25
	仕事の数字の見方研修（営業）	仕事を「分ける」、「数値化する」ことの重要性や方法を学ぶ。 自身の営業活動の収益性を理解するための研修。	新入社員、若手社員	6/16	半日	25
	不動産・住宅業界のためのダイバーシティ研修	不動産・住宅・建設業界で、男性・女性双方の強みを発揮する方法を習得するとともに、女性と男性の強み、弱みを知り、強みを生かし、弱みを補う具体的な方法を知る。	不動産・住宅・建設業界で働く男女問わず全ての方	6/26	半日	25
	周囲を動かすためのリーダーシップ研修	現場のリーダーとして周囲を巻き込む影響力、目標管理力、問題解決力などのスキル強化とともに、自社課題に自身のリーダーシップをもって取り組む「役割認識の強化」を行う。	管理職登用候補として育てたい若手中堅社員	7/7	半日	25
	チーム力を高めるコーチング研修	部下/後輩指導にフォーカスして若手リーダーを核としたチーム力向上を目指す。	管理職登用候補として育てたい若手中堅社員	7/7	半日	25
	マーケティング基礎研修	顧客中心型のマーケティングプロセスを理解し、自社のマーケティング進化上の課題整理が行えるようになる	マーケティング・プロセスの基本を学びたい全ての方	7/9	半日	25
	お笑い芸人から得る若手をやる気にさせる技～和と信頼のeyes management（目線の使い方）～研修	お笑い芸人がステージからお客様へ行うスキンシップ目線の配り方を実際に実践・実感することで、部下・後輩の意識を惹きつけたり、意識を導く統率力を高めるための研修。	部下、後輩を持つ全ての幹部・管理職の方	7/17	半日	25
	仕事の数字の見方研修（一般）	仕事を「分ける」、「数値化する」ことの重要性や方法を学ぶ。 会社全体の経営に自身の活動がどのような影響を与えているのかを学び、業務改善・生産性向上の重要性に関する認識を深める。	新入社員、若手社員	7/21	半日	25
	契約書の読み方研修	契約とはそもそも何か」というところから始まって、売買、賃貸、請負などの契約の種類や、契約書との関係、契約トラブルの対応策まで学ぶ	契約/契約書に関する基礎知識を身に付けたい方	9/17	半日	25
	海外不動産取引（英文契約書）研修	海外不動産取引に関する英語や英文契約書の知識を身に付け、海外不動産取引に躊躇することなく対応できるようにする	海外不動産取引に興味のある社員で不動産英語力や英文契約書の基礎を習得したい方	10/27	半日	25
国内不動産海外顧客取引（英語）研修	最低限必要な不動産英単語と英語表現の習得と文化、ビジネス慣行の違いによる対外国人ビジネスの注意点を学ぶ。	外国人顧客対応に興味のある社員で不動産英語力の基礎を習得したい方	10/27	半日	25	
公正競争規約研修会	公正競争規約について認識を深めていただくための研修。	広告並びに営業の担当者等	11月予定	半日	120	
不動産業務研修会	不動産取引における問題点について認識を深めていただくための研修。	業務担当者及び従業員	2月予定	半日	120	

※1 都度受講の場合 受講料3,000円

管理職コース

新人										
<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">新入社員研修会</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">新人若手のための キャリアフォローアップ研修</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">新人住宅販売業務 スタートアップ研修</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">営業コミュニケーション 基礎研修（新人向け）</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">コンプライアンス/契約法務 入門研修</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center; margin-top: 10px;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">新入社員研修2（基本行動定着）</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">新人自立研修</div> </div>										
スキル分類										
リーダーシップ	組織運営/部下育成	キャリアプランニング/ ダイバーシティ	コミュニケーション	業界知識	資格試験	営業/マーケティング	ビジネス計数	コンプラ/契約法務	グローバル	
2-3年目	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">目標管理&問題解決研修</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">新人教育担当者のためのOJTのやり方研修</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">新人若手のためのキャリア フォローアップ研修</div>				<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">営業コミュニケーション 基礎研修 (新人以外)</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">仕事の数字の 見方研修（一般）</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">コンプライアンス 研修</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">ゼロベースから始める 不動産英語基礎研修</div>
中堅	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">周囲を動かすための リーダーシップ研修</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">チーム力を高める コーチング研修</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">不動産・住宅業界の ためのダイバーシティ研修</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">心理学分析と発声の 実践力研修</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">基礎実務研修会</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">宅建受験対策講座</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">住宅ローン 基礎研修</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">仕事の数字の 見方研修（営業）</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">契約書の読み方研修</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">海外不動産取引 (英文契約書) 研修</div>
管理職	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">会社の未来を創る チェンジリーダー研修</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">組織変革のための メンバー支援力育成研修</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">上司のための 部下育成研修</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">いまさら聞けない！ ほう・れん・そう研修</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">不動産業務研修会 公正競争規約研修会</div>		<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">営業マネージャー向け 実践講座 (マネジメント編)</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">財務諸表の 読み方研修</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">リスクマネジメント研修 <契約法務編></div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">国内不動産海外顧客 取引（英語）研修</div>
役員/ 代表者	<ul style="list-style-type: none"> ・経営能力向上研修（次世代経営層含む）： 戦略、リーダーシップ、財務会計、マーケティング、コンプライアンス、働き方改革など。実施時期未定 ・代表者向け講演会： 業界内外の経営者、文化人など。実施時期未定 									

令和 2 年度 全国住宅産業協会研修 管理職コースカリキュラム一覧

※ 研修日・内容等は変更となることがございます。

コース名	研修名	主な研修内容	対象者	研修日	研修時間	定員(人)
管理職コース	新人・若手・女性を育成する（辞めさせない）ための上司のための部下育成研修	旧態依然としたマネジメントでは、新人・若手・女性の離職率が高いため、今どきの人材の考え方の特徴を理解し、定着率を高め、部下を育成して真の力を発揮させるためのマネジメントについて学ぶ。	中堅社員、全管理職	4/24	半日	25
	ゼロベースから始める不動産英語基礎研修	不動産取引で使われる英語の基礎を、特に重要な単語の習得に絞って学ぶ。 (その他、カリキュラムが確定次第、詳細情報を公開。)	海外不動産取引・国内での外国人顧客対応などに興味のある社員で不動産英語力の基礎を習得したい方	5/21	半日	25
	財務諸表の読み方研修	財務三表の見方、財務分析の定石を身につけ、仕事を数字で考えるスキルを身につけることで業務活動の生産性向上を牽引するための研修。	スタッフ職（経営企画、経理など）、管理職、役員	7/21	半日	25
	いまさら聞けない！ほう・れん・そう研修	改めて「ほう・れん・そう」の重要性や基本、応用を学び、事例やワークを通して成果に繋げていく考え方、スキルを身につけるとともに、相手に好印象を与えるツヤのある声をオリジナル呼吸法を実践することで、手に入れる。	全管理職、幹部の方	9/1	半日	25
	リスクマネジメント研修（契約法務編）	具体的な不動産取引の事例、紛争のケースなども提示しながら、契約や契約書にまつわる法的知識の整理、契約トラブルを未然に防ぐためのポイントの理解を図る。	契約トラブルを未然に防ぎたい管理職あるいはリーダー職	9/24	半日	25
	リスクマネジメント研修（コンプライアンス編）	管理職として「リスクマネジメント」の側面を踏まえながら、具体的な企業不祥事のケース、事例も活用し、コンプライアンスを経営上のリスク管理の面から理解する。	管理職、リーダー職としてコンプライアンスの知識を身に付けたい方	9/24	半日	25
	海外不動産取引（英文契約書）研修	海外不動産取引に関する英語や英文契約書の知識を身に付け、海外不動産取引に躊躇することなく対応できるようにする	海外不動産取引に興味のある社員で不動産英語力や英文契約書の基礎を習得したい方	10/27	半日	25
	国内不動産海外顧客取引（英語）研修	最低限必要な不動産英単語と英語表現の習得と文化、ビジネス慣行の違いによる対外国人ビジネスの注意点を学ぶ。	外国人顧客対応に興味のある社員で不動産英語力の基礎を習得したい方	10/27	半日	25
	評価面談考課者研修	俳優に部下役を演じてもらい、よりリアルな評価面談ロールプレイングを体験することでスキルを体得する。	部下を持つ全ての幹部・管理職の方	11/6	半日	15
	公正競争規約研修会	公正競争規約について認識を深めるための研修。	広告並びに営業の担当者等	11月予定	半日	120
	会社の未来を創るチェンジリーダー研修	「会社の創造的未來を主導する＝チェンジリーダー」としての基本的な考え方を学ぶと同時に、参加者同士のディスカッションも行うことで、実務に落とし込める「気付き」を強化する。	管理職（より上位の問題意識を持たせたい管理職候補も可）	2/16	半日	25
	組織変革のためのメンバー支援力育成研修	メンバー支援力（部下がより能力を発揮できる働きやすい職場環境を作る、高い問題意識を持つ部下の活動を自身の経験、人脈を使ってバックアップする能力）を身につけ、組織変革に必要なマネジメントスキルの習得を目指す。	管理職（より上位の問題意識を持たせたい管理職候補も可）	2/16	半日	25
	不動産業務研修会	不動産取引における問題点について認識を深めていただくための研修。	業務担当者及び従業者	2月予定	半日	120
	営業マネージャー向け実践講座（マーケティング編） ※1	不動産売買に係るマーケティング及び探客できる手法・知識の取得を目的とした研修。	営業部門の管理職及びマネジメントを行う立場にある社員	未定	半日	50
営業マネージャー向け実践講座（マネジメント編）	営業部門の管理職の方及びマネジメントを行う立場にある社員の方を対象に、実践的なコミュニケーションやマネジメント等についての知識を得るための研修。	営業部門の管理職及びマネジメントを行う立場にある社員	未定	1日	30	