

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

営業担当向け「住宅ローン基礎研修」の開催について

当協会では階層別・職種別に体系化したオリジナル研修を開発し、実施しておりますが、このたび、新入社員や若手営業担当者を対象に、住宅ローンに関する知識が体系的に定着するよう、住宅ローンの仕組みや押さえるべきポイントの習得を目的とした、標記研修会を開催することといたしました。

この研修では、住宅ローンの基礎知識や住宅ローンにおける重要事項、借入限度額の算出、繰上返済の仕組みや顧客タイプ別の住宅ローンの選び方等について、グループワークや簡単なロールプレイング等を交えながら、体系的に学習します。

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。

記

1. 日 時 令和元年6月18日(火) 14:00~17:30
2. 対象者・目的 業務に必要な住宅ローンのポイントを知りたい営業担当者
※詳しくは別紙ご参照ください。
3. 会 場 全水道会館 5階「中会議室」 東京都文京区本郷1-4-1
URL <http://www.mizujoho.com/>
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(合同会社カタリスタ 代表執行役員社長)
コーン・フェリー・ヘイグループ株式会社 契約ファシリテーター
6. 参加費 3,000円(消費税込み)
回数券使用の場合 1人1枚
(全住協研修コース「新人」「中堅」「管理職」「宅建受験対策」コース受講者は無料)
後日、連絡担当者宛に請求させていただきます。
※締切日以降の取消しや人数変更、当日不参加の場合も参加費を申し受けますので、ご了承ください。
7. 申込み 6月12日(水)までに、**FAX(03-3511-0616)**又は
E-mail(m_omiya@post.sannet.ne.jp)にてお申込みください。
※令和元年度全住協各研修コースの受講者の方は、「参加申込票」の
コース受講者欄の該当するコースに○をつけ、お申込みください。
※回数券を使用される方は、「参加申込票」の回数券使用欄に○印を記入
の上、お申込みください。
全住協研修コースの詳細は、別添又は協会ホームページから「令和元年度
全住協研修コース並びに回数券の申込みについて」をご参照ください。
URL http://www.zenjukyo.jp/new_info/entry.php?id=9769
8. 問合せ先 TEL 03-3511-0611 担当 大宮 以上

営業担当向け「住宅ローン基礎研修」 参加申込票

E-mail m_omiya@post.sannet.ne.jp

FAX 03-3511-0616

(担当 大宮)

連絡 担 当 者	フリガナ		TEL	
	会社名		E-mail 又はFAX	
	住所	〒		
	フリガナ		所属部課	
	氏名		役職	

<研修参加者>

氏名	所属・役職	コース受講者	回数券 使用
		新人・中堅・管理職・宅建受験対策	
		新人・中堅・管理職・宅建受験対策	
		新人・中堅・管理職・宅建受験対策	
		新人・中堅・管理職・宅建受験対策	

※各研修コースの受講者は、該当するコースに○をつけてください。

※回数券使用の方は、回数券使用欄に○をつけてください。

※人事・研修担当者の方がオブザーバー参加を希望する場合は、下記にご記入ください。

氏名	所属・役職

別紙 営業担当向け「住宅ローン基礎研修」概要

これから住宅を取得しようとする顧客にとって、住宅ローンを利用して資金調達出来るかは、不動産の取得を左右する重要な問題です。したがって、住宅販売の現場では、借入の可否や借入額の多寡に会話が集中しがちです。

しかし、住宅ローンをめぐっては、不動産取得後の顧客の借入金返済に影響を与える様々な意思決定要素が存在します。住宅情報誌やインターネットなどを通じて様々な情報にアクセス出来るとはいえ、「全期間固定金利」「固定金利期間選択型」「変動金利型」などといった住宅ローンが提供されている中で、顧客がそれぞれの商品性を十分に理解して適切に住宅ローンを選択することは、住宅ローン商品の複雑性ゆえに、簡単ではありません。

顧客に信頼される営業担当者になるためには、少なくとも住宅ローンに関する基本事項を体系的に理解することが求められます。この研修では、経験豊富な講師がグループディスカッションやロールプレイングを通じて、住宅ローンの理解を深めるとともに、今後の学習の指針も示します。

※本研修の内容は、4/22、4/23 に実施した「新人住宅販売業務スタートアップ研修」内で取り上げた住宅ローンの内容と重複する部分がありますので、ご参加を検討される際はご注意ください。

<対象者>

- ・業務に必要な住宅ローンのポイントを知りたい営業担当者
- ・住宅ローンに関する顧客との商談に不安を感じる営業担当者
- ・これから住宅ローンの知識を深めたいと考えている営業担当者

<目的>

細かな情報を網羅的に学習するのではなく、住宅ローンに関する知識が体系的に定着するように、住宅ローンの仕組みや押さえるべきポイントを身に付ける。

<主な学習項目>

- ・住宅ローンの基礎知識
- ・住宅ローンにおける重要事項
- ・借入限度額の算出
- ・繰上返済の仕組み
- ・顧客タイプ別の住宅ローンの選び方

<主な演習例>

- ・単利と複利
- ・返済方法、金利の種類とそれぞれのメリット・デメリット
- ・返済額早見表を使った借入限度額の算出
- ・顧客タイプに合った住宅ローン
- ・住宅購入を検討中のお客様との商談ロールプレイング

○オブザーブについて：特に以下のようなことをお考えの人事・研修等のご担当者は是非見学にお越しください。

- ・次回研修参加検討のための内容確認
- ・別日程で自社の社員向けに実施して欲しい（講師派遣）
- ・本研修を人事ご担当者などが講師役として内部実施したい場合（内製化）