

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「仕事の数字基礎研修」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、新入社員及び若手営業担当社員を対象に、業務プロセスの分解と数値化のスキル習得、生産性の向上を目的とした、標記研修会を開催することといたしました。

「一生懸命仕事をしているのに、目標を達成できない」など、日々の業務が成果に結びつかない場合、自身の業務プロセスを分解し、「数値化」する力を鍛えることが、少ない時間で高い成果を上げる「生産性の向上」に役立つものと考えております。

つきましては、貴社内に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） 9：30～13：00
2. 対象者・目的 努力が成果につながらず不安を感じている新入社員、若手営業担当社員
※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「新人コース」「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.zenjukyو.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「仕事の数字基礎研修」 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・宅建受験対策	
		新人・宅建受験対策	
		新人・宅建受験対策	
		新人・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「仕事の数字基礎研修」概要

この研修では、新入社員・若手営業担当社員を対象に、業務プロセスの分解と数値化による生産性向上スキルについて学びます。

まず、「麹町住宅産業株式会社」という架空企業の若手社員の営業活動分析を通じて、仕事を「分ける」「数値化する」ことの重要性や方法を確認します。

その上で、自身の日々の業務を振り返り、改善計画を立てます。

最後に、会社全体の経営に自身の営業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ことで、翌日からの具体的な活動への意識付けを行います。

<対象者>

- ・自分の営業活動上の課題がどこにあるのか明確にしたい新入社員・若手営業担当者
- ・営業活動上の自分の目標を、より詳細に数値化したい新入社員・若手営業担当者
- ・営業活動以外の付帯業務も生産性を向上させたい新入社員・若手営業担当者

<目的>

ひたすら仕事に取り組むだけでなく、仕事のプロセスを分解し、数値化することで、自分の課題を明確にし、進捗管理を行いながら、自律的に成長出来る営業担当者になる。

<主な学習項目>

- ・数的思考を問題解決に役立てる
- ・プロセス化と数値化で売上アップを図る
- ・営業活動の収益性を意識する

<主な演習例>

- ・不振に悩む若手営業「麹町太郎」の活動分析
- ・営業活動の振り返りと改善計画
- ・収益性をダウンさせる活動とアップさせる活動

○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）