

# 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（追加日程）

※ 研修日・内容等は変更となることがございます。

コース名	区分	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	専門科目	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	4/27	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	4/20	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	5/20	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(PM)	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	6/22	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	2/8	1日	25
	選択科目	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
		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
		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
		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		

※専門科目：社会人として知っておくべき基礎知識やビジネスの中で求められる基本的なスキルを学び、自律的な人材を育成するための新人必須のカリキュラム。

※選択科目：受講者の業務内容やスキルに応じて、自由に選択できる。（基礎実務やビジネス計数、グローバルなどのカリキュラムを用意）