[同名の説明会を平成29年12月19日に開催しておりますが、別紙「研修体系図」が一部 更新された点以外の内容は同一です]

> 全 住 協 第268号 平成30年1月15日

会員各位

(総務・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

全住協会員向け研修の体系化に係る説明会の開催について

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

全住協では、これまで会員企業の従業員の資質向上や人材の育成に資するための各種研修を行っておりますが、改正宅地建物取引業法に定められた従業者への体系的な研修の実施について業界団体に努力義務が課されたこと(※)を受け、従業員の方々にとって受講しやすいよう、新入社員のマナーからフォローアップ、若手のリーダーや管理職の育成といった階層別、営業や総務等の職種別に体系化したオリジナル研修を別紙「研修体系図」のとおり開発しました。

つきましては、下記のとおり標記の説明会を開催いたしますので、特に従業員の資質 向上や人材育成のご担当者にご参加いただくようお願い申し上げます。 敬 具

記

- 1. 日 時 平成30年2月5日(月) 14:00~16:30
- 2. 場 所 全住協会議室 東京都千代田区麹町5-3 麹町中田ビル8階 http://www.zen.jukyo.jp/guidance/access.html
- 3. 内容 (1) 近年の人材育成に関するトレンドと社会的要請について
 - (2) 全住協会員向け研修体系の開発経緯及び概要について
 - (3) 研修のカリキュラム、個々の学習テーマ、教材等の紹介
 - (4) 質疑応答

※同名の説明会を平成29年12月19日に開催しておりますが、別紙「研修体系図」が一部更新された点以外の内容は同一です。

- 4. 申込み 1月31日(水)までに、別紙参加申込書に必要事項をご記入の上、 E-mail (a_yoneyama@post.sannet.ne.jp) 又はFAX (03-3511-0616) にてお申込みください。
- 5. 問合せ TEL 03-3511-0611 担当 米山、古畑

以上

※宅建業法75条の2 宅地建物取引業者を直接又は間接の社員とする一般社団法人は、宅地建物取引士 等がその職務に関し必要な知識及び能力を効果的かつ効率的に習得できるよう、法令、金融その他の多様 な分野に係る体系的な研修を実施するよう努めなければならない。

会員向け研修の体系化に係る説明会 参加申込書

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

FAX 03-3511-0616

(担当 米山)

会 社 名		<u> </u>					
旦当部署	連 絡 担 当 者						
C E L	E-mail(又はFAX)						
氏	名	 役 職					
一回の説明会に参加	いただくに当たり、ご質問等	あればご記入ください。					
会場案内図)							
	南北線 四ツ谷 → 主婦会館ブラザエフ → スクワール麹町						

麹町六

œ

CO

m

有楽町線

麹町

※交通 JR中央線、東京メトロ丸ノ内線・南北線「四ツ谷駅」より徒歩4分東京メトロ有楽町線「麹町駅」より徒歩5分

新宿通り

文上智大学

四谷見附

C

丸ノ内線 四ツ谷

至新宿

四谷駅前

※別紙「研修体系図」

*グレー着色部分は既存の研修。

	部分は既存の研修。 スキル分類									
階層	人的スキル	職務スキル								
	(リーダーシップ・マネジ メント)	業界知識	資格試験	営業 マーケティング	ビジネス計数	契約法務 コンプライアンス	グロ-	ーバル		
新人	新入社員研修	住宅販売業務スタートアップ研修								
	新人フォローアップ研修	(以下の職務スキル研修の入門編としての位置づけ)								
	新人自立研修	基礎実務研修 本動産実務研修 公正競争規約研修	宅建対策講座	営業/マーケティ ング 基礎研修	仕事の数字 基礎研修	コンプライアンス /契約法務 基礎研修	不動産英語基礎研修			
2-3年目	一人前社員研修									
中堅	若手リーダー研修									
							グローバ ・ルビジネ	グローバ ルビジネ		
管理職	一般管理職向け マネジメント研修		_	営業マネジャー 向け実践講座 (マーケティング 編)	管理職のための 計数管理研修	管理職のための コンプライアンス /契約法務研修	ス研修 海外不動 産取引編	ス研修 国内不動 産取引編		
	営業マネジャー向け実践講座 (マネジメント編)									
役員/代表者	・経営能力向上研修(次世代経営 ・代表者向け講演会	営層含む)								

受講モデルの一例(新人~2-3年目)

新人 2-3年目 新人フォ 人的スキル 新人自立 新入社員 一人前社員 \triangleright \triangleright ローアップ 研修 研修 研修 研修 基礎実務研修 宅建対策講座 職務スキル 営業コミュニケーション基礎研修 新人住宅販売業務 \triangleright スタートアップ 仕事の数字基礎研修 研修 コンプライアンス/契約法務基礎研修 不動産英語基礎研修