

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
総務委員長 小尾 一

新人住宅販売業務スタートアップ研修の開催について

当協会ではこのたび、新入社員（及びこれに準ずる若手社員）を対象に、階層別研修の職務スキル領域における入門編として、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、知識付与の一方的な内容になりがちな、住宅取引に関わる法律・税金・ローン等の基本的な仕組みに関する学習を、グループワークや簡単なロールプレイング等を交えて実施し、断片的になりがちな業務知識を体系化するための基礎固めを図ります。

新人の早い段階で基礎固めをすることは、これからの会社人生や社会人生活を更に豊かなものにするに役立つものと考えております。

まさに今後の専門スキル習得のスタートアップとしての役割を担った研修となります。

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2年4月20日（月） 9：30～17：30
※当初、研修体系図上では、4月21日（火）開催となっておりますが、コース受講者のみで定員に達したため、日程を追加設定いたしました。
2. 対象者・目的 新入社員を対象に、これから住宅販売業務を行うにあたって必要な法律・税金・ローンなどの基礎知識を学び、今後の自己学習の指針を得る。
※詳しくは別紙ご参照ください。
3. 会 場 東京文具共和会館5階「5B」 東京都台東区柳橋1-2-10
URL <http://www.kyouwa-kaikan.co.jp/index.html>
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
ウィルソン・ラーニングワールドワイド(株) 契約コンサルタント 日本FP協会 会員）
6. 参加費 6,000円（消費税込み）
回数券使用の場合 1人2枚
（全住協研修コースの「新人コース」申込者は無料）
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 4月13日（月）までに申込専用フォーム(<http://www.zenjukyo-edu.jp/>)
又はFAX（03-3511-0616）にてお申込みください。
※令和2年度全住協各研修コースの受講者の方は、「参加申込票」のコース受講者欄に○印を記入の上、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、協会ホームページから「令和2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=10545
8. 問合せ先 TEL 03-3511-0611 担当 大宮

以上

※新型コロナウイルスの感染拡大の状況によって、やむを得ず延期又は中止する場合があります。

「新人住宅販売業務スタートアップ研修」 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		電話番号	
	会社名		E-mail FAX番号	
	フリガナ		所属部課	
	氏名		役職	

<研修参加者>

氏名	所属・役職	新人コース 受講者	回数券 使用

※「新人コース」に申し込まれた方は、新人コース受講者欄に○を付けてください。

※回数券使用の方は、回数券使用欄に○を記入してください。

※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	役職

○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）

別紙 新人住宅販売業務スタートアップ研修概要

インターネットなどでの断片的な情報へのアクセスが容易になった反面、ビジネス環境は、ますます不安定・不確実・複雑・曖昧さを増す中で、経験の浅い営業担当者の中には、枝葉末節の知識に振り回されたり、思考停止の状態に陥ってマニュアルに頼り、想定外の場面に適応できなくなったりする方も少なくないようです。

そのような状況で、お客様に感謝される営業担当者として成長していくためには、住宅販売に関わる法律の基礎にある価値判断や、住宅ローンの仕組み、さらには、住宅の取得・所有・譲渡に際してお客様が負担する税金の構造についての根幹となる考え方を、早い段階で修得することが得策です。

本研修では、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、上記内容の理解を深めるとともに、今後の自己成長の指針も示します。

1日という短い時間ではありますが、同席した他社参加者からの刺激も含め、楽しく、真剣に取り組んでいただける研修になるよう講師も務めますので、奮ってご参加ください。

<対象者>

- ・業務に必要な法律・税金・ローン等の考え方を知りたい新人・若手営業担当者
- ・断片的な情報に振り回され業務知識が定着しないと悩む新人・若手営業担当者
- ・これから不動産系の資格取得に挑戦しようと考えている新人・若手営業担当者

<目的>

個々の細かな業務知識を増やすのではなく、知識が体系的に定着するように、法律・税金・ローンの幹となる基本的な考え方を身につける

<学習項目>

- ・営業担当者としてのパーソナルビジョン
- ・契約の機能と法律の役割
- ・所得税の体系と不動産に関する税金
- ・ライフプランのなかの住宅ローン

<主な演習例>

- ・契約書に盛り込むべき要素
- ・住宅ローン減税
- ・単利と複利の計算・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：以下のようなご担当者は是非見学にお越し下さい。

- ・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）