

平成31年度 一般社団法人全国住宅産業協会
 <教育研修体系図・概要（宅建士受験対策コース）>

階層	スキル分類										
	人的スキル			職務スキル							
	リーダーシップ マネジメント	キャリアプランニング	女性活躍	資格試験	業界知識	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	新人・若手のためのキャリア アフォローアップ研修	不動産・住宅業界のための 女性社員育成女性活躍推進 研修	宅建士受験 対策講座	住宅販売業務スタートアップ研修 (以下の職務スキル研修の入門編としての位置づけ)			契約法務/ コンプライアンス入門研修	不動産英語入門研修		
	新入社員研修2 (基本行動定着)				基礎実務研修	営業コミュニケー ション基礎研修	営業担当向け「仕事の数字」 基礎研修①				
	新人自立研修										
2-3年目	一人前社員研修							契約法務 基礎研修	コンプライアンス 基礎研修	不動産英語基礎研修	
中堅	若手リーダー研修	新人・若手・女性を育成 する（辞めさせない） ための上司のための 部下育成講座			営業担当向け住宅 ローン研修（仮称）	マーケティング 基礎研修	一般社員向け 「仕事の数字」 基礎研修②				
管理職	管理職向け マネジメント研修			—	不動産業務研修 公正競争規約研修 (無料)	営業マネジャー向け 実践講座 (マーケティング 編) (無料)	営業マネジャー向け 実践講座 (マネジメント編)	管理職のための 計数管理研修	管理職のための 契約法務研修	管理職のための コンプライアンス 研修	グローバル ビジネス 研修 海外不動産 取引編
役員/代表者	・経営能力向上研修（次世代経営層含む） ・代表者向け講演会										

■■■■ ・・・必修の研修

■■■■ ・・・コース受講者は追加料金無しで受講可能な研修

■■■■ ・・・コース受講者は追加料金無しで受講可能な研修（異なる階層の研修だが、自己啓発や未経験の職種のため基礎から学びたいといった場合、受講可能）

1 受講者当たり、半日研修は3,000円、1日研修は6,000円を基本とする。（一部研修を除く）

宅建士受験対策コースは、1 受講者当たり50,000円で必修と選択可能な研修を全て受けられる。

（参考）H30年度の宅建士受験対策講座は、40,000円。（+10,000円で着色した研修全てを受講できる）

平成31年度 全国住宅産業協会研修 宅建受験対策コースカリキュラム一覧

※ 研修日・内容等は変更となることがございます。

コース名	必修	研修名	主な研修内容	対象者	研修日	研修時間	定員(人)
宅建受験対策コース	○	宅建受験対策講座(全17回)	宅建試験に頻繁に出題される分野(宅建業法、法令制限、民法)を中心に講義形式により学習し、模擬試験と解説講義も行い、本試験に向けた対策を行う。	宅建受験予定者	6月～10月 ※1	1回 2時間30分	100
		コンプライアンス/契約法務入門研修	法的な考え方の基本「リーガルマインド」と社会人としてのコンプライアンスの意識を習得する。	平成31年度新入社員・平成31年度中途入社員	4/25	1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	5/21	1日	200
		コンプライアンス基礎研修	単なる法令遵守から企業倫理の遵守、社会の信頼へと変化するコンプライアンスについて、昨今の不祥事事例も活用して理解を深める。	入社2年目以降の社員	5/23	半日	25
		管理職のためのコンプライアンス研修	管理職としてコンプライアンス違反が経営に与えるインパクトを、実際の不祥事事例を中心に理解し、自社での取組みに活かすための研修。	全管理職	5/23	半日	25
		営業コミュニケーション研修	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。	営業未経験者、営業初心者	5/28	1日	25
		営業担当向け「仕事の数字」基礎研修①	営業活動を成約までのプロセスに分解し、数字で管理をする考え方を学び、自身の営業活動の課題に気付く。	平成31年度新入社員、入社2～3年目の営業担当社員、中途入社員	6/18	半日	25
		営業担当向け「住宅ローン」研修	営業担当が顧客との商談において理解しておくことと便利な住宅ローンにまつわる基礎知識を習得する。	営業経験者	6/18	半日	25
		不動産英語入門研修	日本で海外顧客に物件や重要事項などの説明をする際に役立つ、簡単な不動産用語の英語への言い換え、注意点を学ぶ。	新入社員～中堅社員(英語力不問)	6/27	半日	25
		不動産英語基礎研修	入門研修から一歩進み、海外顧客との簡単な英語でのやりとりの基礎を学ぶ。	新入社員～中堅社員(英語力不問)	6/27	半日	25
		一般社員向け「仕事の数字」基礎研修②	会社の業務にまつわる各種の数字/指標の意味や使い方、財務諸表の基礎知識を身に付け、自身の業務プロセスの改善に繋げられるようにする。	営業担当以外の一般社員	7/23	半日	25
		管理職のための計数管理研修	管理職として意思決定したり、経営層と話すために必要な、財務諸表の見方、経営分析手法等を習得する。	全管理職、担当社員	7/23	半日	25
		契約法務基礎研修	売買、賃貸、請負などの各種契約の種類と契約書の具体的な勘所について、理解を深める。	入社2年目以降の社員	9/19	半日	25
		管理職のための契約法務研修	基礎研修の内容を前提に、管理職として各種契約のリスク管理を適切に行うための考え方を、紛争事例中心に理解を深める。	全管理職、担当社員	9/19	半日	25
		営業マネージャー向け実践講座(マーケティング編) ※3	不動産売買に係るマーケティング及び探客できる手法・知識の取得を目的とした研修。	営業部門の管理職及びマネジメントを行う立場にある社員	9月頃	半日	100
		営業マネージャー向け実践講座(マネジメント編)	営業部門の管理職の方及びマネジメントを行う立場にある社員の方を対象に、実践的なコミュニケーションやマネジメント等についての知識を得るための研修。	営業部門の管理職及びマネジメントを行う立場にある社員	10月頃	1日	30
		マーケティング基礎研修	事業戦略、マーケティング戦略立案のための基礎知識を学び、目標設定や日々の営業活動に活かせるようにするための研修。	営業職の社員、企画・立案等の業務に携わる社員	10/24	1日	25
		グローバルビジネス研修(海外不動産取引編)	海外不動産取引における契約のプロセスとリスクマネジメントを学ぶ。	海外不動産取引業務を行う社員	11/21	半日	25
		グローバルビジネス研修(国内不動産取引編)	海外顧客による国内不動産取引におけるリスクマネジメントを学ぶ。	国内不動産取引で外国人顧客対応業務を行う社員	11/21	半日	25
		公正競争規約研修会	公正競争規約について認識を深めていただくための研修。	広告並びに営業の担当者等	11月頃	半日	120
	不動産業務研修会	不動産取引における問題点について認識を深めていただくための研修。	業務担当者及び従業者	3月頃	半日	120	

※1 宅建受験対策講座 日程について

① 6/4～10/8 毎週火曜日 計17回

② 6/7～10/11 毎週金曜日 計17回

※2 都度受講の場合 受講料2,000円

※3 受講料無料