

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

「不動産営業対応力（営業コミュニケーション）基礎研修」の実施方法の変更について

6月に開催を予定しておりました「不動産営業対応力（営業コミュニケーション）基礎研修」は、新型コロナウイルスの感染状況を受け、受講者の皆様の健康面・安全面などを総合的に判断した結果、集合研修での開催を中止し、下記のとおりWEBにて研修動画を配信する方法へと実施方法を変更することといたしました。各受講者はいつでも好きな時間で、研修を受講することができます。

今回の研修は新入社員を対象に、営業活動のベースとなる5つの力「共感力」「伝達力」「傾聴力」「質問力」「対応力」についてゼロベースから学習し、今後の自律的な成長に繋げることを目的としております。

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. 変更方法

- (1)実施方法 WEBにて研修動画（事前収録）を配信。
- (2)配信日程 配信開始：令和2年7月 3日（金） 10：00
配信終了：令和2年7月17日（金） 17：00
- (3)視聴方法 ① 各受講者のメールアドレスにWEB研修開催メールを送信
（ログインURL、ID・仮パスワードが記載されています）
② 各受講者が配信開始日以降にログインし、仮パスワードを変更
③ 動画を視聴する（視聴時間 3時間30分程度）

※動画の視聴後、アンケートにご協力をお願いいたします。

※配信コンテンツやスケジュールは別紙をご参照ください。

2. 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）

3. 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「新人コース」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。

4. 申込み 6月29日（月）までに E-mail (m_omiya@zenjukyo.jp) にてお申し込みください。※FAXでのお申込みはお受けできません。

※令和2年度全住協研修コースの「新人コース」に申し込まれた方は、「参加申込票」の新人コース欄にチェックを入れてください。

※回数券を使用される方は、「参加申込票」の回数券欄にチェックを入れてください。

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

5. 問合せ先 E-mail (m_omiya@zenjukyo.jp) 担当 大宮 以上

不動産営業対応力（営業コミュニケーション）基礎研修 受講申込票

E-mail m_omiya@zenjukyo.jp

(担当 大宮)

連絡担当者	フリガナ		電話番号	
	会社名		メールアドレス	
	フリガナ		所属部課	
	氏名		役職	

※メールアドレスは必ず記入してください。

<研修参加者>

受講者 1	氏名	
	<input type="checkbox"/> 新人コース	所属
	<input type="checkbox"/> 回数券	メールアドレス

受講者 2	氏名	
	<input type="checkbox"/> 新人コース	所属
	<input type="checkbox"/> 回数券	メールアドレス

受講者 3	氏名	
	<input type="checkbox"/> 新人コース	所属
	<input type="checkbox"/> 回数券	メールアドレス

受講者 4	氏名	
	<input type="checkbox"/> 新人コース	所属
	<input type="checkbox"/> 回数券	メールアドレス

※「新人コース」に申し込まれた方は、新人コース欄にチェックを入れてください。

※回数券使用の方は、回数券欄にチェックを入れてください。

別紙 不動産営業対応力（営業コミュニケーション）基礎研修概要

本研修は、コミュニケーションに関する自分の癖に気付き、苦手意識を軽減するとともに、営業活動を行う上で必要となるスキルを向上させ、自律的に成長するためのアクションプランを立てられるようにすることを目的としております。

オンラインで実施する点を十分考慮して、講師の問いかけに受講者がワークをしながら、理解を深めていく構成になっております。

<目的>

- ・共感力、伝達力、傾聴力、質問力、対応力の5つの視点で営業対応力の基礎を知る。
- ・自らのコミュニケーションスタイルの良い点、改善すべき点を明確化する。
- ・自分らしい不動産営業スタイルを見つける。

<主な学習項目>

- ・営業コミュニケーションのポイント
営業コミュニケーションの意義と目的、コミュニケーションの五角形
- ・「共感力」：共感力の自己診断、共感力の高め方
- ・「伝達力」：伝達力の自己診断、伝達力の高め方
- ・「傾聴力」：傾聴力の自己診断、傾聴力の高め方
- ・「質問力」：質問力の自己診断、質問力の高め方
- ・「対応力」：対応力の自己診断、対応力の高め方
- ・アクションプランの作成
すぐにできそうな小さな活動を書き出してみる

【動画配信スケジュール】

	6月											7月																						
日	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19		
月	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日		
受講募集期間	▶																																	
パスワード設定														▶																				
配信期間																	▶																	
アンケート回答期間																	▶																	