

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

「若手営業担当者のための営業コミュニケーション基礎研修（新人以外）」の開催について

このたび、若手社員（新入社員を除く）を対象に、営業コミュニケーションの基本スキルの習得を目的とした、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、共感力、伝達力、傾聴力、質問力、対応力といった営業コミュニケーションの基礎力を高めるポイントを整理し、双方向型の講義スタイルで受講者の営業コミュニケーションスキルの向上を図ります。

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。

なお、この研修は5月25日（火）に開催予定の「営業コミュニケーション基礎研修（新人向け）」と研修内容が一部重複しておりますが、講義内容や演習の設定などを新入社員向けと若手社員向けでそれぞれ分けて設計しております。

また、今般の緊急事態宣言の発令を受け、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、「リアルタイム配信（Zoom）」にて研修を実施することといたします。

記

1. 日 時 令和3年6月17日（木） 10:00～17:00
2. 対 象 者 若手営業担当者（新入社員を除く）
3. 実施方法 「リアルタイム配信（Zoom）」  
※本研修は参加型の研修となります。参加者間でディスカッションも行いますので、必ずビデオをONにしてください。  
※参加後、アンケートにご協力をお願いいたします。
4. 定 員 先着50名まで
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 回数券使用の場合 1人2枚  
（全住協研修の「若手・中堅パック」「専門知識・スキルパック」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。  
全住協研修コースなどの詳細は協会ホームページから「教育研修事業情報提供サイト」をご参照ください。  
URL <http://www.zenjukyo-edu.jp/>
7. 申込み 6月9日（水）までに  
申込専用フォーム (<https://bit.ly/3uJ4hLx>) にてお申込みください。  
※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。
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、延期又は開催方法を変更する場合があります。

## (別 紙)

### 「若手営業担当者のための営業コミュニケーション基礎研修（新人以外）」 概要

営業の仕事では社外のお客様や取引先はもちろん、上司、先輩、同僚、後輩、さらに他部門のメンバーとも日々コミュニケーションを取ることが求められます。コミュニケーションは、呼吸することや飲食をすることと同じように当たり前のことでありながら、人によって得意・不得意があり、それが営業成果にも大きく影響します。相手の立場に立つ、適切な質問をする、しっかりと聞く、きちんと説明するといったポイントを押さえたコミュニケーションは、お客様の満足度向上に直結するだけでなく、これからの社会人生活を実り豊かなものにするに役立つはずです。

この研修では、共感力、質問力、傾聴力、説明力などのポイントを整理しつつ、自己診断、ゲーム、ロールプレイングなどのワークを通じて参加していただく皆さんのコミュニケーションスキルのレベルアップを目指します。楽しみながら体得していただける演習中心の研修ですので、肩ひじをはずさずにご参加ください。

#### <目的>

- ・コミュニケーションのポイントを理解し、スキルの向上を図る。

#### <期待できる成果>

- ・表面的な会話ではなく、信頼関係を築くための会話の仕方を理解する

#### <研修内容> ※内容を一部変更する場合がございます。

テーマ	内 容
オリエンテーション	●自己紹介（講師・参加者） ●研修のゴールイメージ（目標設定）
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 ●営業コミュニケーションの基本スキル
共感力	●あなたの共感力 ●共感力の高め方
伝達力	●あなたの伝達力 ●伝達力の高め方
傾聴力	●あなたの傾聴力 ●傾聴力の高め方
質問力	●あなたの質問力 ●質問力の高め方
対応力	●あなたの対応力 ●対応力の高め方
自分らしいコミュニケーション	●自分の知らない自分 ●アクションプラン