

令和7年度 一般社団法人全国住宅産業協会
 <教育研修体系図>

新人	新入社員研修会 → 新入社員研修2（基本行動定着） → ブラッシュアップ接客接遇 ビジネスマナー研修 → 【初任層】キャリアデザイン研修 → 電話応対研修 → クレーム対応基礎研修 → 新人自立研修										
	人的スキル					職務スキル					
	リーダーシップ	組織運営/部下育成	キャリアプランニング	コミュニケーション	業界知識	営業/マーケティング			総務人事	ビジネス計数	コンプラ/契約法務
新人 2-3年目	二年目社員のための 目標管理&問題解決研修	新人教育担当者の ためのOJTのやり方研修	【初任層】 キャリアデザイン研修	とらえ方・伝え方研修 心をつむぐ 好印象の理想の声を手に入れる呼吸法発声研修 チーム力アップの技 コミュニケーション円滑術研修 テキストコミュニケーション研修	基礎実務研修会 不動産のシゴト 早わかり研修	営業コミュニケーション強化研修 営業コミュニケーション 基礎研修 電話営業テレアポ研修 好感度・信頼度を高める即興力研修 マーケティング基礎研修	メンタルヘルス研修 本当の採用力研修	仕事の数字の見方研修（営業） 仕事の数字の見方研修（一般） 住宅ローン基礎研修	契約法務/コンプライ アンス入門研修 コンプライアンス基礎研修 契約書の読み方研修		
中堅	周囲を動かす リーダーシップ研修	チーム力を引き出す 強化研修 人財を活かす部下育成研修	ミドルシニアのための キャリア自立研修		公正競争規約研修会 不動産業務研修会	営業力アップ！ ビジネスマナー研修 ほう・れん・そら+クレーム対応研修					
管理職	会社の未来を創る チェンジリーダー研修	組織変革を加速させる！ メンバー支援力育成研修 評価面談考課者研修						財務諸表の 読み方研修	リスクマネジメント研修 （コンプライアンス編） リスクマネジメント研修 （契約法務編）		
役員/ 代表者	未定			未定			未定				

令和7年度 全国住宅産業協会研修 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。

区分	研修名	研修内容	対象者	研修時間	研修日	実施方法
新人推奨	新入社員研修会	社会人としての第一歩を踏み出すに当たり、必要となる基礎的なマナーや仕事の仕方等を学習する。	新入社員	1日	4月8日(火)	ハイブリッド
	ブラッシュアップ接客接遇ビジネスマナー研修	ビジネスマナーの基礎を振り返るとともに、ワンランク上の気の利いたマナーの習得を目指す研修。	新入社員	1日	6月24日(火)	ハイブリッド
	新入社員研修2(基本行動定着研修)	ビジネスマナーの習得度合いの確認とレベルアップを図り、仕事をしていく上での重要な考え方の定着(納期・品質意識、コスト意識など)を目指す。	新入社員	1日	7月3日(木)	集合
	【初任層】キャリアデザイン研修	入社後に培った経験から自身の能力と強みを振り返り、能力と強みを活かしたキャリア目標を設定すると共に目標実現に必要な行動を考えるための研修。	初任層(～3年程度)	半日	7月8日(火) 【PM】	ハイブリッド
	電話応対研修(新人向け)	電話応対に必要なマインドと基本スキルを身に付ける。	新入社員	半日	9月30日(火) 【AM】	ハイブリッド
	クレーム応対基礎研修	クレーム応対の基本を理解することで、冷静かつ的確に対応できるスキルを身に付ける。	新入社員	半日	9月30日(火) 【PM】	ハイブリッド
	新人自立研修	これまでの研修/実務で学んだ内容を振り返りながら、「自律的、自発的な課題設定能力」と、「一人前の社員への成長意欲」の強化を図る研修	新入社員	1日	令和8年 2月19日(木)	集合
リーダーシップ	二年目社員のための「目標管理&問題解決」研修	自律的な目標管理スキルや問題解決スキルなどの「仕事人」としての能力強化だけでなく、チームワーク、後輩・新人指導など「組織人」としての役割認識の強化を図るための研修。	部門の戦力として活躍することを求められている、入社2～3年目の社員	半日	5月16日(金) 【AM】	ハイブリッド
	若手リーダー早期育成のための「周囲を動かすリーダーシップ」研修	現場のリーダーとして周囲を巻き込む影響力、目標管理能力、問題解決力などのスキル強化とともに、自社課題に自身のリーダーシップをもって取り組む「役割認識の強化」を行う。	管理職登用候補として育てたい若手中堅社員	半日	6月19日(木) 【AM】	ハイブリッド
	管理職のための「会社の未来を創るチェンジリーダー」研修	「会社の創造的未來を主導する＝チェンジリーダー」としての基本的な考え方を学ぶと同時に、参加者同士のディスカッションも行うことで、実務に落とし込める「気付き」を強化する。	管理職(より上位の問題意識を持たせたい管理職候補も可)	半日	10月17日(金) 【AM】	ハイブリッド
組織運営/部下育成	新人教育担当のためのOJTのやり方研修	OJTの方法論だけでなく、新人のOJTを通じた自己成長の機会にもフォーカスして講義や演習を行う。	新人のOJT担当の社員	半日	5月16日(金) 【PM】	ハイブリッド
	若手リーダー早期育成のための「チーム力を引き出すコーチングスキル強化」研修	部下/後輩指導にフォーカスして若手リーダーを核としたチーム力向上を目指す。	管理職登用候補として育てたい若手中堅社員	半日	6月19日(木) 【PM】	ハイブリッド
	部下は上司で変わる!人財を活かす部下育成研修	旧態依然としたマネジメントでは、新人・若手・女性の離職率が高いため、今どきの人材の考え方の特徴を理解し、定着率を高め、部下を育成して真の力を発揮させるためのマネジメントについて学ぶ。	中堅社員、全管理職	半日	8月5日(火) 【PM】	ハイブリッド
	管理職のための「組織変革を加速させる!メンバー支援力育成」研修	メンバー支援力(部下がより能力を発揮できる働きやすい職場環境を作る、高い問題意識を持つ部下の活動を自身の経験、人脈を使ってバックアップする能力)を身につけ、組織変革に必要なマネジメントスキルの習得を目指す。	管理職(より上位の問題意識を持たせたい管理職候補も可)	半日	10月17日(金) 【PM】	ハイブリッド
	評価面談考課者研修	俳優に部下役を演じてもらい、よりリアルな評価面談ロールプレイングを体験することでスキルを体得する。	部下を持つ全ての幹部・管理職の方	半日	11月13日(木) 【PM】	ハイブリッド
ミドルシニアのためのキャリア自立研修	転職や起業という観点ではなく、ミドルシニアの皆様が自分自身の歩んできた道のりを改めて見つめ直し、ここから先のキャリアを「自分のもの」として考え、描き、生かすことができる「キャリア自立」のマインドセットを図るための研修。	ミドルシニア(30代後半～50代:役職不問)	半日	5月15日(木) 【PM】	ハイブリッド	
コミュニケーション	好印象の理想の声を手に入れる呼吸法発声研修	毎日の習慣に取り入れられるオリジナル呼吸法により、自分の想いや考えを明確に伝える「声」を創るための研修	職種・階層問わず全ての方	半日	4月11日(金) 【PM】	ハイブリッド
	お笑い芸人から得るチーム力アップの技 ～人を褒める ヨイショの技術～	ビジネスパーソンとしての意識を上げ、自己・他者ともにやる気を起こさせるとともに、相手に嫌な気にさせない方法を身に付ける。	新入社員	半日	5月27日(火) 【PM】	ハイブリッド
	コミュニケーション円滑術研修 ～笑顔の場を創り成果を上げる～	フレンドシップを発揮し、仲間との目的意識をひとつに結束するコミュニケーション法の習得するための研修。	新入社員・若手社員・中堅社員	半日	7月22日(火) 【PM】	ハイブリッド
	心を掴むパワボの資料作成術とプレゼン力研修	プレゼンで100%結果が出せる『心を掴むパワボの資料作成術とプレゼン力』を身につける。 効果的なパワボ資料と共に、聞き手が興味をもって聞く「伝え方」も学習する。	全社員	半日	8月26日(火) 【PM】	ハイブリッド
	テキストコミュニケーション研修	メールやチャット中心の環境が増えている中、その中でも円滑に気持ち良くコミュニケーションが図ることができるテキストコミュニケーションのポイントについてお伝えするための研修。	全社員	半日	9月16日(火) 【PM】	ハイブリッド
	もっと楽に!もっと楽しく!自分らしく!とらえ方・伝え方研修	コミュニケーションスキルで昨今必要とされている、様々な人と交流する中で自分を認め相手も尊重してコミュニケーションをとる手法を学びます。具体的なコミュニケーションスキルを身につけることで、社内外での円滑なコミュニケーションの促進に繋げ、さらに充実感を感じられるようになるための研修。	新入社員またはこれに準ずる若手社員	半日	12月2日(火) 【PM】	ハイブリッド
	不動産のシゴト早わかり研修	不動産ビジネスの全体像や不動産ビジネス毎の仕組みを概観するとともに、不動産のビジネスで成果を上げる人材になるために求められる必須の知識・スキルを確認するための研修。	新入社員・若手社員・中堅社員	1日	4月15日(火)	Zoom
業界知識	基礎実務研修会	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	1日	5月頃	ハイブリッド
	公正競争規約研修会	公正競争規約について認識を深めるための研修。	広告並びに営業の担当者等	半日	11月頃	ハイブリッド
	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員	半日	令和8年2月頃	ハイブリッド
	営業コミュニケーション基礎研修	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付ける。	新入社員	2日	4月24日(木) 7月17日(木)	集合
マーケティング	営業コミュニケーション強化研修	不動産営業に共通する基本的な営業プロセスの流れ(信頼を得る、ニーズを知る、提案を示す、決断を促す)に沿って、コミュニケーションスキルのパワーアップを目指す。	対顧客コミュニケーション力を高めたい営業担当者	半日 ※2日間	5月22日(木) 5月29日(木)	Zoom
	電話営業テレボ研修	テレボが楽になる考え方や心構えを理解するとともに、話し方や言葉遣いの工夫など、テレボの成功率を上げるコツを学ぶ研修。	新入社員及び若手・中堅社員	半日	5月20日(火) 【PM】	ハイブリッド
	顧客と話が弾む、好感度・信頼度を高める即興力研修	俳優育成のメソッドを用いて、即興的な会話力を磨き、個性を引き出すことで、顧客からの好感度と信頼度を高める研修。	新入社員・若手社員・中堅社員	半日	10月16日(木) 【PM】	集合
	営業力アップ!ビジネスマナー研修①	ビジネスマナーの基礎を振り返る。主に「第一印象」や「言葉遣い」、「リーダーシップのある話し方」について学ぶ。	中堅社員及び管理職	半日	10月21日(火) 【AM】	ハイブリッド
	営業力アップ!ビジネスマナー研修②	「電話応対」や「ビジネスメール」、「オンラインミーティング」におけるマナーを改めて学ぶ。	中堅社員及び管理職	半日	10月21日(火) 【PM】	ハイブリッド
	報・連・相とクレーム応対研修	改めて「ほう・れん・そう」の重要性や基本、応用を学び、事例やワークを通して成果に繋げていく考え、スキルを身につけるとともに、部下の指導にも役立てることができる。また、クレームの原則と手順を改めて学び、ワンランク上のクレーム応対力を身に付ける。	幹部及び管理職、中堅社員	半日	11月25日(火) 【PM】	ハイブリッド
	DX/AI対応 マーケティング基礎研修	顧客中心型のマーケティングプロセスを理解し、自社のマーケティング進化上の課題整理が行えるようになる	マーケティング・プロセスの基本を学びたい全ての方			オンデマンド
人事・総務系	メンタルヘルスケア研修	ストレスの扱い方・セルフケアを知り、企業全体、職場全体で取り組む、心の健康管理のための知識とすぐに活かせる話法等を身に付ける。	人事・総務担当者、管理職	半日	1月20日(火) 【PM】	ハイブリッド
	本当の採用力強化研修	優秀な人材を採用し、定着させるための採用力強化を図るための研修。	代表者や経営幹部及び人事・総務担当者	半日	2月10日(火) 【PM】	ハイブリッド
ビジネス計数	仕事の数字の見方研修(営業)	仕事を「分ける」、「数値化する」ことの重要性や方法を学ぶ。自身の営業活動の収益性を理解するための研修。	新入社員、若手社員			オンデマンド
	仕事の数字の見方研修(一般)	仕事を「分ける」、「数値化する」ことの重要性や方法を学ぶ。会社全体の経営に自身の活動がどのような影響を与えているのかを学び、業務改善・生産性向上の重要性に関する認識を深める。	新入社員、若手社員			オンデマンド
	住宅ローン基礎研修	顧客との商談で意思決定を後押しする、住宅ローンにまつわる基礎知識を習得する。	住宅ローンに関する基礎知識を身につけたい若手及び中堅社員			オンデマンド
	財務諸表の読み方研修	財務三表の見方、財務分析の定石を身につけ、仕事を数字で考えるスキルを身につけることで業務活動の生産性向上を牽引するための研修。	スタッフ職(経営企画、経理など)、管理職、役員			オンデマンド
コンプライアンス	契約法務/コンプライアンス入門研修	リーガルマインド(法的な思考や感覚)や社会人としてのコンプライアンス意識を身につける。	新入社員またはこれに準ずる若手・中途社員	1日	4月17日(木)	ハイブリッド
	不動産取引トラブル事例研修	不動産トラブルの勘所を押さえ、法的な観点からトラブルの予防とトラブル発生時の対策の両側面から実務上の指針を得るための研修。	若手～管理職まで(宅建合格レベルの法的知識を前提)	1日	7月15日(火)	Zoom
	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、昨今の不祥事例も活用して理解を深める。	コンプライアンスに関する基礎知識を身につけたい若手社員			オンデマンド
	契約書の読み方研修	「契約とはそもそも何か」というところから始まって、売買、賃貸、請負などの契約の種類や、契約書との関係、契約トラブルの対応策まで学ぶ	契約/契約書に関する基礎知識を身に付けたい方			オンデマンド
	リスクマネジメント研修(契約法務編)	具体的な不動産取引の事例、紛争のケースなども提示しながら、契約や契約書にまつわる法的知識の整理、契約トラブルを未然に防ぐためのポイントの理解を図る。	契約トラブルを未然に防ぎたい管理職あるいはリーダー職			オンデマンド
リスクマネジメント研修(コンプライアンス編)	管理職として「リスクマネジメント」の側面を踏まえながら、具体的な企業不祥事例のケース、事例も活用し、コンプライアンスを経営上のリスク管理の面から理解する。	管理職、リーダー職としてコンプライアンスの知識を身に付けたい方			オンデマンド	