

平成30年度 全住協 教育研修体系図

\* グレー着色部分は全住協の既存の研修。(内容・規模とも昨年以前と同様に実施いたします。)

\* 下記以外にも、会員企業のニーズに対応しながら新規の研修コースを順次開発予定。例：「女性活躍」「ダイバーシティ」

階層	スキル分類							
	人的スキル (リーダーシップ・マネジメント)	職務スキル					グローバル	
		業界知識	資格試験	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		
新人	4/9 (月)	4/17 (火)					5月中旬～下旬	
	<b>新入社員研修</b> 対象：新入 内容：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	<b>新人住宅販売業務スタートアップ研修</b> 対象：新人 内容：以下の職務スキル研修の導入編として、実際の顧客対応場面を想定した演習などを行いながら知識の基盤を作る						
	5/24 (木) .25 (金)	5/11 (金)	6/19～10/2 (毎週火)	5/15 (火)	6/12 (火)	4/23(月)		
	<b>新人フォローアップ研修</b> 対象：新人 内容：マナー、報連相、PDCAなど基本行動の定着、今後の成長指針を得る 日程調整中	<b>基礎実務研修</b>	<b>宅建受験対策講座</b>	<b>営業コミュニケーション基礎研修</b> 対象：営業未経験、初級者 内容：営業の各プロセスごとに顧客対応ロープレを行い、必要な知識とコミュニケーション力を身につける	<b>仕事の数字基礎研修① (半日AM)</b> 対象：新人～2-3年目社員、中途採用者 内容：仕事上の様々な数字(売上、利益、金利、税金、成約率、稼働率など)の習得	<b>契約法務/コンプライアンス入門研修</b> 対象：新人、中途採用者 内容：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意識の習得		<b>不動産英語基礎研修</b>
<b>新人自立研修</b> 対象：新人 内容：詳細企画中	5月中旬～6月					5月中旬～6月		
2-3年目	8月下旬～9月上旬							
	<b>一人前社員研修</b> 対象：2-3年目の社員 内容：目標管理、業務改善、チームワーク、後輩指導など一人前の中堅社員になるために必要な能力の基礎を身につける	<b>不動産業務研修 公正競争規約研修</b>	<b>営業力強化研修</b> 対象：営業経験者 内容：詳細企画中	<b>マーケティング基礎研修</b> 対象：営業、企画 内容：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なる	<b>仕事の数字基礎研修② (半日PM)</b> 対象：経理、総務 内容：財務諸表の基礎知識を中心に、会社の経営にまつわる各種の数字の意味、使い方を身につける	<b>契約法務基礎研修</b> 対象：2年目以降の社員 内容：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、ケース、事例も活用して理解を深める	<b>コンプライアンス基礎研修</b> 対象：2年目以降の社員 内容：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	
<b>若手リーダー研修</b> 対象：4年～管理職候補の社員 内容：現場のリーダーとして周囲を巻き込む影響力、目標管理、問題解決、コミュニケーションなどの能力を磨く	11月中旬～下旬					11月中旬～下旬		
中堅	8月下旬～9月							
	<b>管理職向けマネジメント研修</b> 対象：全管理職 内容：目標管理、問題解決、部下指導/育成、組織変革など業務と人のマネジメント 日程調整中	<b>不動産業務研修 公正競争規約研修</b>	<b>営業マネジャー向け実践講座 (マーケティング編)</b> 対象：(公正競争規約研修) 広告並びに営業の担当者等 内容：(不動産業務研修) 不動産取引における問題点について認識を深める (公正競争規約研修) 公正競争規約について認識を深める	<b>管理職のための計数管理研修</b> 対象：全管理職 内容：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	<b>管理職のための契約法務研修</b> 対象：全管理職 内容：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、事例も活用しながら理解を深める	<b>管理職のためのコンプライアンス研修</b> 対象：全管理職 内容：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理解し、自社での取り組みに活かす	<b>グローバルビジネス研修 海外不動産取引編 (1日AM)</b> 対象：海外不動産取引業務を行う社員 内容：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	<b>グローバルビジネス研修 国内不動産取引編 (1日PM)</b> 対象：国内不動産取引で外国人顧客対応業務を行う社員 内容：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
<b>営業マネジャー向け実践講座 (マネジメント編)</b> 対象：営業部門の部長 内容：実践的なコミュニケーションやマネジメント等	6/26 (火)						9月～10月	
管理職	8月下旬～9月							
役員/代表者	<b>経営能力向上研修</b> (次世代経営層含む)： 戦略、リーダーシップ、財務会計、マーケティング、コンプライアンス、働き方改革など。実施時期未定							
	<b>代表者向け講演会</b> ： 業界内外の経営者、文化人など。実施時期未定							

※日程が確定しているものは日付を記載し、未確定のものはおおよその時期又は「日程調整中」と記載しております。