

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  
組織委員長 小山浩志

### 営業コミュニケーション基礎研修の開催について

当協会では階層別・職種別に体系化したオリジナル研修を開発し、実施しておりますが、このたび、新入社員や若手社員を対象に、営業コミュニケーションの基礎を習得することを目的とした、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、質問力、傾聴力、説明力などのポイントを整理しながら、自己診断やロールプレイングなどのグループワークを通じて、参加者の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。

#### 記

1. 日 時 令和元年5月28日（火） 9：30～17：30
2. 対象者・目的 コミュニケーションのポイントを理解し、営業活動への苦手意識を払拭したい新入社員、若手社員。  
※詳しくは別紙ご参照ください。
3. 会 場 全水道会館 5階「中会議室」 東京都文京区本郷1-4-1  
URL <http://www.mizujoho.com/>
4. 定 員 25名（定員になり次第締め切ります）
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）  
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
6. 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」「宅建受験対策コース」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。  
※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。
7. 申込み 5月22日（水）までに、FAX（03-3511-0616）又は  
E-mail ([m\\_omiya@post.sannet.ne.jp](mailto:m_omiya@post.sannet.ne.jp))にてお申込みください。  
※平成31年度全住協各研修コースの受講者の方は、「参加申込票」  
コース受講者欄の該当するコースに○をつけ、お申込みください。  
※回数券を使用される方は「参加申込票」の回数券使用欄に○印をご記入の上、  
お申込みください。  
全住協研修コースの詳細は、別添又は協会ホームページから「平成31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.zenjukyو.jp/new\\_info/entry.php?id=9769](http://www.zenjukyو.jp/new_info/entry.php?id=9769)
8. 問合せ先 TEL 03-3511-0611 担当 大宮 以上

**「営業コミュニケーション基礎研修」 参加申込票**

E-mail m\_omiya@post.sannet.ne.jp

FAX 03-3511-0616

(担当 大宮)

連絡担当者	フリガナ		電話番号	
	会社名		E-mail FAX番号	
	住所	〒		
	フリガナ		所属部課	
	氏名		役職	

<研修参加者>

氏名	所属・役職	コース受講者	回数券 使用
		新人・宅建受験対策	
		新人・宅建受験対策	
		新人・宅建受験対策	
		新人・宅建受験対策	

※各研修コースの受講者は、該当するコースに○をつけてください。

※回数券使用の方は、回数券使用欄に○をつけてください。

※人事・研修担当者の方がオブザーバー参加を希望する場合は、下記にご記入ください。

氏名	所属・役職

## 別紙 営業コミュニケーション基礎研修概要

### <講師からのメッセージ>

「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おさえたコミュニケーションは、お客さまの満足度向上に直結するだけでなく、これからの会社人生や社会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演習を通じて、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、肩ひじをはずらぬご参加ください。

### <対象者>

- ・お客様との会話を円滑に進めることができない新人・若手営業担当者
- ・表面的な会話に終始し、信頼関係を構築できない新人・若手営業担当者

### <主な学習項目>

- ・営業コミュニケーションの基本スキルを理解する
- ・共感力、説明力、傾聴力、質問力を強化する
- ・自らのコミュニケーションの良い点、改善すべき点を明確化する
- ・自分らしいコミュニケーションスタイルを見つける

### <演習例>

- ・お客様が営業担当者に期待するポイント
- ・自分（自社）をアピールする30秒プレゼン
- ・商談で役立つ7つの質問
- ・住宅購入を検討中のお客様との商談ロールプレイング

○オブザーブについて：特に以下のようなことをお考えの人事・研修等のご担当者は是非見学にお越しください。

- ・次回研修参加検討のための内容確認
- ・別日程で自社の社員向けに実施して欲しい（講師派遣）
- ・本研修を人事ご担当者などが講師役として内部実施したい場合（内製化）