

2020年の新人研修を担当することになったスタッフ向けセミナー

「2020年営業系新入社員研修」準備セミナー！

～企画から実際の研修まで、やるべきことが分かります～

ご存知かとは思いますが…

「最近の若者は、」とつい言うてしまうような新入社員が、来年も入ってきます。その人たちの研修担当になった人のご心配、ご苦労、とてもよく分かります。私もここ数年びっくりすることばかりです。

しかし、研修をやらないと働いてもらえませんし、うまく進めないとすぐに辞めてしまいます。

こうなると「採用に問題があるのでは」と愚痴の一つも言いたくなります。

そんな研修スタッフのために

何かお手伝いできないかとセミナーを企画しました。研修企画の手法から、研修の進め方、講義の仕方、資料の作り方など住宅営業職の研修20数年のノウハウを公開します。

また今回は、弊社で行なっている新人研修で使っているテキストとパワーポイントを参加された方全員に差し上げます。

研修を実施する時にお悩みだったテキストと資料を作成する手間が省けます。講義が難しそうなところは講義自体も映像に、説明が難しそうな場面はお手本映像にしておりますので、研修がかなりやりやすくなります。

データでお渡しますので、自社向けにカスタマイズすることも可能です。この時期から準備しておけば慌てることもありません。

みなさんの参加をお待ちしております。

参加者が少ない場合は、個別に相談を受け付けます。

※受付開始 13:15～ 講義開始 13:30

時間(目安)	項目
	第1部 研修企画について ・2020年新入社員の特徴を理解する ・研修企画の考え方 何を教えるかは、こうやって決める 講義の方法、資料の作り方など ・「今の若者」に特に教えないといけないこと やりとり コミュニケーションスキル だんどり 仕事の進め方
13:30～17:00	第2部 実際に研修で使うツールの説明を行います 研修1「ビジネスマナーの基本」 ・仕事の基本マナー・コミュニケーションスキル・報連相・敬語・電話応対・接遇・ビジネス文書(メール含む)など 研修2「商談のPDCA/仕事の進め方」 ・P=商談準備の7ステップ・D=商談の5ステップ(単独・同席) ・C=振り返りの4ステップ・A=鉄則&べからず集の作成 研修3「伝え方と聞き方の基本」 ・伝え方の基本5パターン・聞き方の基本2パターン ・質問の基本2パターン・報告、連絡、相談 研修4「初回接客のやり方」 ・アンケート依頼→建物案内→商品紹介→次回アポ
参加者特典 上記4つの研修の 1) テキストPDF版 2) 説明用パワーポイント(講義またはお手本映像含む)をデータで差し上げます 使い方を解説しますので、誰でも研修が出来ます!	

講師 音地常弘 (株)住宅産業研究所

お申込みはこのままFAXで⇒03-3358-1429
メールでも申し込めます⇒info@tact-jsk.co.jp
TACTとエクспレスの無料枠は使えません

お申し込み後、受講票、会場案内図、請求書を送付致しますので、届き次第セミナー前日までに受講料をお振込みください。

貴社名		申込ご担当者様	
お電話番号		FAX番号	
ご住所	〒		
会員種別(○で囲む)	各種会員(TACT・エクспレス・eカウンセリング・ハウスメーカーレポート・JSKテレビ) ・ 非会員		

■ 料金 各種会員様 40,000円 非会員様 45,000円 (どちらも税別)

日程	会場名	参加者様所属・お役職	参加者様ご氏名
東京会場 1月16日(木)	住宅産業研究所 セミナールーム (新宿駅)		

※このセミナーの内容についてのお問い合わせは、(株)住宅産業研究所 03-6380-1271 音地まで
 其他のお問い合わせは、(株)住宅産業研究所 03-6380-1271 黒木まで

<HP>