

研修企画ハンドブック (52ページ) & 解説映像 (150分) のご案内

～研修経験 32 年のノウハウを公開します～

コロナ禍で集客や商談の方法が大きく変わりました。そして社員教育も！

今まで OJT が中心だった社員教育も、お客様がいなければうまくいきません

会場に集めるかオンラインで行うかの場所の問題はともかく

集合研修がますます重要になったのもコロナ禍の大きな影響ではないでしょうか？

そこで研修担当者向けに、社員教育、特に研修の考え方ややり方をまとめたハンドブックとその解説映像を作りました

参考にいただければ幸いです

1. このハンドブックの目的

- ・社内研修の担当者の研修運営スキルを上げる

2. このハンドブックの目標

- ・社内研修の企画・運営が出来るようになる
- ・社内研修で使う教材作成が出来るようになる
- ・自分で講師を行う場合のスキルが身に付く

3. 想定している対象者

- ①研修担当者
- ② 2022 年度新人研修担当者
- ③部下育成を担当する営業管理職

4. ハンドブックの内容 (A4 縦 52 ページ)

第1章 研修企画 映像 57 分 36 秒

- 1-1 社内研修の考え方
- 1-2 研修企画の立て方: 概論
- 1-3 研修企画の立て方: 教える
- 1-4 研修用教材の作り方

第2章 研修運営 映像 55 分 24 秒

- 2-1 研修の準備
- 2-2 オリエンテーション
- 2-3 研修方法別テクニック解説
- 2-4 動画を使う場合
- 2-5 終わり方

第3章 新人研修 37 分 30 秒

- 3-1 会社のことを教える
- 3-2 新人研修の目標を決める
- 3-3 JSK 式新人研修紹介

費用

各種会員様	49,500 円 (税込 / 1 セット)
非会員様	55,000 円 (税込 / 1 セット)

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

■申込書

貴社名		申込ご担当者様	
申込ご担当者様 所属・役職		お電話番号	
FAX 番号		メールアドレス	
ご住所	〒		
会員種別 (○で囲む)	各種会員 (TACT・エクスプレス・e カウンセリング・ハウスメーカーレポート・TACT テレビ・TACT リフォーム) ・ 非会員		

※お問合せ先 内容については、音地 (おんじ) onji-t@tact-jsk.co.jp まで その他のお問合せは、黒木 (くろぎ) 03-6380-1271 まで

■ サンプル

1-3 研修企画の立て方・教え方

- ①知識習得が目的の研修の場合
- ②スキルアップが目的の研修の場合
- ③コミュニケーション力アップが目的の研修の場合

この節では、研修の目的別に研修方法を紹介します。1-1で説明するように能力は「知識」「スキル」「コミュニケーション力」に分けられるので、研修も「知識取得」「スキル取得」「コミュニケーション力アップ」の目的に分けられる。目的によって教え方が異なるので、個別に説明していく。

1. 知識の教え方

知識取得系の研修は、工作上必要な知識に関する研修と、新しく必要になった知識に関する研修の2つに分けられる。まず工作上必要な知識から説明する。ただし、部署によって求められる知識が違うので、ここからは「営業スタッフ」に求められる知識で解説する。

1. 工作上必要な知識

工作上必要な知識は、お客様に説明して初めて取得したことになる。もちろんお客様から質問されて答える場合もあるが、お客様もある程度は勉強しているので知っていることは質問しない。すると、お客様からの質問を待っているだけで、基本的な知識の取得ができないことになる。

例えば住宅地ばかりの都市を営業エリアとしている場合「農地転用」について聞かれることがないかもしれない。すると「農地転用」に関する知識が無いまま中堅社員になってしまうこともある。これは困る。

そこで、工作上必要な知識は、営業スタッフから説明することを前提にして教えることにする。ただし、いきなり「農地転用について説明します」というのも困る。だから「どんな場面

で説明するのかをセットで教える必要がある。もちろん説明する前に、お客様が「知っているかどうかを確認する必要がある。(図1)

また、建築基準法や民法といった法律や制度は、それができた経緯や目的、原則と例外をセットで教えないといけない。そこまで理解して説明ができるのが「プロ」だから。(図2)

会社の商品に関する知識の場合は、ある程度説明のタイミングを固定できる。例えばモデルハウスの構造コーナーとか。その場所に行ったら、一般論→自社の場合→採用理由という説明パターンで説明することを教える。付け加えると、別のモノをなぜ採用しなかったのかという理由も必要だ。(図3)

2. 新しく必要になった知識

こちらは今知っている知識からの変更なので、以前のモノと比べて教えるのが良い。もちろん、どんなモノでどんな特徴があるのは教えないといけない。比べ方は、同じところと違うところを説明すると良い。同じモノで少し変わった場合は、変わったところだけでも良い。

そして、それに変わる(変える)理由を説明する。また、変えない場合は変えない理由を説明しないとイケない。新しいモノを使う場合、普通は不安がある。そこでエビデンスの説明と保証を行う。(図4)

II. スキルの教え方

スキルは「できない」といけないうで結果の出し方を教えないといけない。住宅営業の場合特に必要になるスキルは、間取り作成に必要なスキルと資金計画を立てるスキルであるので、

図1 基本的な知識の教え方①「モノ」について

教える順番	例「市街化調整区域」	
1 説明する場面	〇〇地区(市街化調整区域が多いエリア)の土地を探していると言われた場合	
2 知ってるか確認	「ご存知だと思いますが、〇〇地区は市街化調整区域が多いエリアです」	
3 それは何か	正確に	「市街化調整区域とは、当分の間市街化を抑制しようとする区域のことです」
	分かりやすく	「簡単に言うと、建物の建築がスムーズにできないところですよ」
4 その他	特徴①	「原則として、開発行為や建築行為はできない地域です」
	特徴②	「生活インフラがない場合も多いです」
	特徴③	「だから価格が安い場合が多いので、建築できるかどうか確認が必要です」

図2 基本的な知識の教え方②「法律」について

教える順番	例「容積率」	
1 出来た経緯	都市密度の規制には、床面積の規制の方が有効だから(それまでは建ぺい率と高さ制限のみ)	
2 目的	床面積を規制して人口集中を防ぐ	
3 それは何か	正確に	建物の延べ面積の敷地面積に対する割合
	分かりやすく	建築できる広さの制限を決めたもの
4 例外	例外①	容積率自体の緩和措置(道路・共同住宅)
	例外②	床面積に算入しない場合(出窓・バルコニー・小屋裏など)
	例外③	床面積には入るが容積に算入しない場合(駐車場・地下など)

図3 基本的な知識の教え方③「自社商品」について

教える順番	例「断熱材」	
1 一般論	ロックウールまたはグラスウール	
2 自社の場合	セルロースファイバー	
3 理由	自社仕様を採用した理由	隙間がない、内部結露を防ぐ、防音や吸音にも効果がある
	一般のものを採用しない理由	湿気に弱いから

図4 新しく必要になった知識の教え方「断熱材の変更」について

教える順番	例「断熱材」	
1 今まで	ロックウール	
2 新しいモノ	セルロースファイバー	
3 違い	同じところ	充填断熱
	違うところ	湿気対策
	変わったところ	同じもの場合 ロックウール外壁部分の厚みを140mmに
4 変える(変えない理由)	点検時に湿気に弱いことがわかったから	
5 エビデンス	実験データなどの説明、採用したお客様の声など	
6 不安への保証	原価は上がるが、充値はそのまま	

お客様とのコミュニケーション

1.こちらから話す → 2.こちらから聞く → 3.お客様から聞く

音がこちら側がお客様

話し方の大原則

聞こえる音量で 最初に大きな声

開始前案内で練習

PCをなるべく見ない

新人研修

研修の目的・進め方・講師紹介・参加者紹介・雑談

社会人としてのルール

仕事を知る

研修企画の5W1Hと研修通知

1 何を?	研修の目標	全部決まらなくてもまず作る
2 なぜ?	研修の目的	決まらなくていい
3 誰に?	受講者	決まらなくていい
4 いつ?	実施日時	決まらなくていい
5 どこで?	実施場所	決まらなくていい
6 どうやる?	進め方	決まらなくていい

■ 作者

音地常弘 (おんじつねひろ)

株式会社住宅産業研究所 コンサルタント 中小企業診断士・経済学修士・奈良ソムリエ

住友林業にて、営業・管理職・研修担当を行い現職に

最終学歴

大阪府立大学大学院経済学研究科経済学専攻博士課程前期修了

営業に関する考え方は

YouTube チャンネルをご覧ください

YouTube で「NANTODIARY」で検索「奈良ソムリエが語る注文住宅の売り方・買い方」



■ お問合せ先

お問合せ内容	担当	連絡方法
内容	音地 (おんじ)	onji-t@tact-jsk.co.jp
上記以外	黒木 (くろぎ)	03-6380-1271

株式会社 住宅産業研究所

〒160-0022 東京都新宿区新宿 2-3-11VORT 新宿御苑 6F

TEL: 03-6980-1271 FAX: 03-3358-1429

JSK 株式会社 住宅産業研究所