2023 年度の新人教育を担当することになったスタッフ向けセミナー

無料!オンラインセミナー「どうする新人教育」

~ 視聴は無料! 3月31日まで何度でも視聴できます!~

どうする教育相当

会社からは、「営業はやっぱり人だ!」「人材教育は重要だ!」などと言われて研修担当になったものの、「研修は費用対効果を考えろ!」「研修に時間をかけるよりOJTだ!」と言われて困ってしまい、挙句の果てに「新人を辞めさせるな!」と命令される。

そして新入社員は、「研修があるのは当たり前」で「マニュアルはないのですか?」と聞いてくる。教えたことは「コスパが悪いことは…」「タイパが悪いことも…」と実行しないのに、「自分結構できると思うんですよ…」と自己評価が高い。

これでは困ってしまいますね

そんな研修担当の皆さんのお役立ちができそうなセミナーを無料で公開します。ぜひご参加ください!

⑤各種法律

無料ですが、申込は必要です!

■知識の教え方

①敷地と建物の関係

※約60分

1部

「コスパとタイパが上がる教育の考え方」

・能力は、知識×スキル×意欲。能力向上が社員教育の目的

項目

・意欲の目標は「挑戦させること」

挑戦する目標設定が重要!遠い目標だと意欲が下がる

・知識の目標は「使えること」

仕事の場面を設定して教える。知ってても使えないとダメ

- ・スキルの目標は「できること」
- 合意形成プロセスに従い公式で教える→お手本をコピー 2部

「新人教育に関する弊社の取り組み」

- ①ツール
 - 「新人研修用テキスト」のご紹介
- ②研修

「新人合同研修」のご紹介・講義で使う映像紹介

③仕組み

オンライン通信教育 ロープレアドバイス&テストチェック 講義とお手本映像紹介

「TACT ゼミナール」のご紹介

講師 音地常弘 (株) 住宅産業研究所

■スキルの教え方

4.合意を得る

営業活動は、お客様と合意することの繰り返し 1.会話承認をもらう 2.お客様のことを理解する 3.こちらのことを理解される

■意欲の上げ方

ゴール(成果)を明確にする							
rg	業活	勧の	成果	は、	お客	様が決める」	
♦0≣0 0	きっかけ	情報収集をする	家を建てよう・注文	情報収集をする	機補会社を決める	400	申込書に サインをもらう
2	こで	良いの	のでに	d→	G		00 Db

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

貴 社 名	
申込ご担当者様	メールアドレス
お電話番号	FAX 番号
ご 住 所	〒
会員種別(○で囲む)	各種会員 (TACT・エクスプレス・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

※このセミナーの内容についてのお問い合わせは、音地まで onji-t@tact-jsk.co.jp その他のお問い合わせは、黒木まで info@tact-jsk.co.jp

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