

# 令和3年度 全国住宅産業協会研修 カリキュラム一覧

※ 研修日・内容等は変更となることがございます。

区分	研修名	研修内容	対象者	研修時間	研修日	実施方法
新人必修	新入社員研修会	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。	新入社員	1日	4月12日(月)	集合 リアルタイム
	新人住宅販売業務スタートアップ研修	住宅取引に関わる法律・税金・ローン等の基本的な仕組みを学ぶ。 各種職務スキル研修の導入編として、実際の顧客対応を想定した演習などを行いながら知識の基礎を作る。	新入社員	1日	4月20日(火)	集合 リアルタイム
	契約法務／コンプライアンス入門研修	リーガルマインド(法的な思考や感覚)や社会人としてのコンプライアンス意識を身につける。	新入社員またはこれに準ずる若手・中途社員	1日	5月21日(金)	集合 リアルタイム
	営業コミュニケーション基礎研修(新人向け)	営業の各プロセス毎に顧客対応のロールプレイングを行い、必要な知識とコミュニケーション力を身につける。	新入社員	1日	5月25日(火)	集合 リアルタイム
	新人・若手の可能性を引き出すキャリアアップ&フォローアップ研修	ジョブカードを活用して、自分が会社で力を発揮し、力を付けるための研修。	不動産・住宅・建設業界で働く、新入社員及び若手社員の方	半日	6月22日(火)	集合 リアルタイム
	新入社員研修2(基本行動定着研修)	ビジネスマナーの習得度合いの確認とレベルアップを図り、仕事をしていく上での重要な考え方の定着(納期・品質意識、コスト意識など)を目指す。	新入社員	1日	7月6日(火)	集合 リアルタイム
	新人自立研修	これまでの研修/実務で学んだ内容を振り返りながら、「自律的、自発的な課題設定能力」と、「一人前の社員への成長意欲」の強化を図る研修	新入社員	1日	2月10日(木)	集合 リアルタイム
リーダーシップ	一人前社員になるための目標管理&問題解決研修	自律的な目標管理スキルや問題解決スキルなどの「仕事人」としての能力強化だけでなく、チームワーク、後輩・新人指導など「組織人」としての役割認識の強化を図るための研修。	部門の戦力として活躍することを求められている、入社2〜3年目の社員	半日	9月7日(火)	集合 リアルタイム
	周囲を動かすためのリーダーシップ研修	現場のリーダーとして周囲を巻き込む影響力、目標管理力、問題解決力などのスキル強化とともに、自社課題に自身のリーダーシップをもって取り組む「役割認識の強化」を行う。	管理職登用候補として育てたい若手中堅社員	半日	9月7日(火)	集合 リアルタイム
	会社の未来を創るチェンジリーダー研修	「会社の創造的未來を主導する=チェンジリーダー」としての基本的な考え方を学ぶと同時に、参加者同士のディスカッションも行うことで、実務に落とし込める「気付き」を強化する。	管理職(より上位の問題意識を持たせたい管理職候補も可)	半日	2月17日(木)	集合 リアルタイム
組織運営/部下育成	部下は上司で変わる!人財を活かす部下育成研修	旧態依然としたマネジメントでは、新人・若手・女性の離職率が高いため、今どきの人材の考え方の特徴を理解し、定着率を高め、部下を育成して真の力を発揮させるためのマネジメントについて学ぶ。	中堅社員、全管理職	半日	8月3日(火)	集合 リアルタイム
	評価面談考課者研修	俳優に部下役を演じてもらい、よりリアルな評価面談ロールプレイングを体験することでスキルを体得する。	部下を持つ全ての幹部・管理職の方	半日	11月26日(金)	集合 リアルタイム
	新人教育担当者のためのOJTのやり方研修	OJTの方法論だけでなく、新人のOJTを通じた自己成長の機会にもフォーカスして講義や演習を行う。	新人のOJT担当の社員	半日	2月17日(木)	集合 リアルタイム
	チーム力を高めるコーチング研修	部下/後輩指導にフォーカスして若手リーダーを核としたチーム力向上を目指す。	管理職登用候補として育てたい若手中堅社員	半日	2月22日(火)	集合 リアルタイム
	組織変革のためのメンバー支援力育成研修	メンバー支援力(部下がより能力を発揮できる働きやすい職場環境を作る、高い問題意識を持つ部下の活動を自身の経験、人脈を使ってバックアップする能力)を身につけ、組織変革に必要なマネジメントスキルの習得を目指す。	管理職(より上位の問題意識を持たせたい管理職候補も可)	半日	2月22日(火)	集合 リアルタイム
コミュニケーション	声から前向きさと好印象を手に入れる心理学分析と発声の実践力研修	呼吸法でしっかり伝わる声を作り、営業やプレゼンなど周囲の人に好印象を与える。 心理学の分析で周囲の人のコミュニケーション力をアップさせる	普段から顧客など“人”との関わりが多い営業・渉外担当者やコミュニケーション力の向上を図りたい方	半日	4月13日(火)	集合 リアルタイム
	笑いのプロから得るコミュニケーション術研修	お笑い芸人がステージからお客様へ行うスキンシップ目線の配り方等を実践・実感することで、部下・後輩の意識を惹きつけたり、意識を導く統率力を高めるための研修。	部下、後輩を持つ全ての幹部・管理職の方	半日	7月20日(火)	集合 リアルタイム
	伝わる!響く!プレゼンテーション実践研修	効率的にわかりやすく、相手に届くプレゼンテーションを習得する。アウトプットだけでなく、コンテンツ作成のための情報収集や整理術、集めた情報の組み立て方なども展開。	プレゼンテーションに関心のある全ての方	半日	7月27日(火)	集合 リアルタイム
	いまさら聞けない!ほう・れん・そう研修	改めて「ほう・れん・そう」の重要性や基本、応用を学び、事例やワークを通して成果に繋げていく考え方、スキルを身につけるとともに、部下の指導にも役立てることができる。また相手に好印象を与え、受け入れられやすい「声」をオリジナル呼吸法を実践することで手に入れる。	全管理職、幹部の方	半日	9月21日(火)	集合 リアルタイム
	もっと楽に!もっと楽しく!自分らしく!とらえ方・伝え方研修	コミュニケーションスキルで昨今必要とされている、様々な人と交流する中で、自分を認め相手も尊重してコミュニケーションをとる手法を学びます。具体的なコミュニケーションスキルを身につけることで、社内外での円滑なコミュニケーションの促進に繋げ、さらに充実感を感じられるようになるための研修。	新入社員またはこれに準ずる若手・中途社員	半日	10月12日(火)	集合 リアルタイム
業界知識	基礎実務研修会	住宅・不動産に関する業務知識の習得を目的とした研修。	新入社員、実務経験の浅い社員	1日	4月〜5月	集合
	公正競争規約研修会	公正競争規約について認識を深めるための研修。	広告並びに営業の担当者等	半日	11月	集合
	不動産業務研修会	不動産取引における問題点について認識を深めていただくための研修。	業務担当者及び従業者	半日	2月	集合
営業 マーケティング	営業コミュニケーション基礎研修(新人以外)	営業の各プロセス毎に顧客対応のロールプレイングを行い、必要な知識とコミュニケーション力を身につける。	営業未経験者、営業初心者 (新入社員を除く)	1日	6月17日(木)	集合 リアルタイム
	マーケティング基礎研修	顧客中心型のマーケティングプロセスを理解し、自社のマーケティング進化上の課題整理が行えるようになる	マーケティング・プロセスの基本を学びたい全ての方	3時間	8月	オンデマンド
ビジネス計数	仕事の数字の見方研修(営業)	仕事を「分ける」、「数値化する」ことの重要性や方法を学ぶ。自身の営業活動の収益性を理解するための研修。	新入社員、若手社員	3時間	5月	オンデマンド
	仕事の数字の見方研修(一般)	仕事を「分ける」、「数値化する」ことの重要性や方法を学ぶ。会社全体の経営に自身の活動がどのような影響を与えているのかを学び、業務改善・生産性向上の重要性に関する認識を深める。	新入社員、若手社員	3時間	5月	オンデマンド
	住宅ローン基礎研修	顧客との商談で意思決定を後押しする、住宅ローンにまつわる基礎知識を習得する。	住宅ローンに関する基礎知識を身につけたい若手社員	3時間	5月	オンデマンド
	財務諸表の読み方研修	財務三表の見方、財務分析の定石を身につけ、仕事を数字で考えるスキルを身につけることで業務活動の生産性向上を牽引するための研修。	スタッフ職(経営企画、経理など)、管理職、役員	3時間	7月	オンデマンド
コンプライアンス	コンプライアンス基礎研修	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、昨今の不祥事事例も活用して理解を深める。	コンプライアンスに関する基礎知識を身につけたい若手社員	3時間	6月	オンデマンド
	契約書の読み方研修	「契約とはそもそも何か」というところから始まって、売買、賃貸、請負などの契約の種類や、契約書との関係、契約トラブルの対応策まで学ぶ	契約/契約書に関する基礎知識を身に付けたい方	3時間	6月	オンデマンド
	リスクマネジメント研修(契約法務編)	具体的な不動産取引の事例、紛争のケースなども提示しながら、契約や契約書にまつわる法的知識の整理、契約トラブルを未然に防ぐためのポイントの理解を図る。	契約トラブルを未然に防ぎたい管理職あるいはリーダー職	3時間	7月	オンデマンド
	リスクマネジメント研修(コンプライアンス編)	管理職として「リスクマネジメント」の側面を踏まえながら、具体的な企業不祥事のケース、事例も活用し、コンプライアンスを経営上のリスク管理の面から理解する。	管理職、リーダー職としてコンプライアンスの知識を身に付けたい方	3時間	7月	オンデマンド
グローバル	不動産英語入門研修	不動産取引で使われる英語の基礎を、特に重要な単語の習得に絞って学ぶ。	不動産英語の学習を始めたい全ての社員	3時間	6月	オンデマンド
	不動産英語基礎研修	最低限必要な不動産英単語と英語表現の習得と文化、ビジネス慣行の違いによる対外国人ビジネスの注意点を学ぶ。	英語力習得の具体的なニーズを持つ全ての社員	3時間	8月	オンデマンド

# 令和3年度 全国住宅産業協会研修 新人コース カリキュラム一覧

※ 研修日・内容等は変更となることがございます。

コース名	区分	研修名	主な研修内容	対象者	研修時間	研修日	実施方法	
新人コース	必修科目	新入社員研修会	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。	新入社員	1日	4月12日(月)	集合 リアルタイム	
		新人住宅販売業務スタートアップ研修	住宅取引に関わる法律・税金・ローン等の基本的な仕組みを学ぶ。各種職務スキル研修の導入編として、実際の顧客対応を想定した演習などを行いながら知識の基礎を作る。	新入社員	1日	4月20日(火)	集合 リアルタイム	
		コンプライアンス/契約法務入門研修	リーガルマインド(法的な思考や感覚)や社会人としてのコンプライアンス意識を身につける。	新入社員またはこれに準ずる若手・中途社員	1日	5月21日(金)	集合 リアルタイム	
		営業コミュニケーション基礎研修(新人向け)	営業の各プロセス毎に顧客対応のロールプレイングを行い、必要な知識とコミュニケーション力を身につける。	新入社員	1日	5月25日(火)	集合 リアルタイム	
		新人・若手のためのキャリアアップ&フォローアップ研修	ジョブカードを活用して、自分が会社で力を発揮し、力を付けるための研修。	不動産・住宅・建設業界で働く、新入社員及び若手社員の方	半日	6月22日(火)	集合 リアルタイム	
		新入社員研修2(基本行動定着研修)	ビジネスマナーの習得度合いの確認とレベルアップを図り、仕事をしていく上での重要な考え方の定着(納期・品質意識、コスト意識など)を目指す。	新入社員	1日	7月6日(火)	集合 リアルタイム	
		新人自立研修	これまでの研修/実務で学んだ内容を振り返りながら、「自律的、自発的な課題設定能力」と、「一人前の社員への成長意欲」の強化を図る研修	新入社員	1日	2月10日(木)	集合 リアルタイム	
	選択科目	業界知識	基礎実務研修会 ※1	住宅・不動産に関する業務知識の習得を目的とした研修。	新入社員、実務経験の浅い社員	1日	4月～5月	集合 リアルタイム
		コミュニケーション	声から前向きさと好印象を手に入れる心理学分析と発声の実践力研修	呼吸法でしっかり伝わる声を作り、営業やプレゼンなど周囲の人に好印象を与える。心理学の分析で周囲の人とのコミュニケーション力をアップさせる	普段から顧客など“人”との関わりが多い営業・渉外担当者やコミュニケーション力の向上を図りたい方	半日	4月13日(火)	集合 リアルタイム
			伝わる!響く!プレゼンテーション実践研修	効率的にわかりやすく、相手に届くプレゼンテーションを習得する。アウトプットだけでなく、コンテンツ作成のための情報収集や整理術、集めた情報の組み立て方なども展開。	プレゼンテーションに関心のある全ての方	半日	7月27日(火)	集合 リアルタイム
			もっと楽に!もっと楽しく!自分らしく!とらえ方・伝え方研修	コミュニケーションスキルで昨今必要とされている、様々な人と交流する中で、自分を認め相手も尊重してコミュニケーションをとる手法を学びます。具体的なコミュニケーションスキルを身につけることで、社内外での円滑なコミュニケーションの促進に繋げ、さらに充実感を感じられるようになるための研修。	新入社員またはこれに準ずる若手・中途社員	半日	10月12日(火)	集合 リアルタイム
		ビジネス計数	仕事の数字の見方研修(営業)	仕事を「分ける」、「数値化する」ことの重要性や方法を学ぶ。自身の営業活動の収益性を理解するための研修。	新入社員、若手社員	3時間	5月	オンデマンド
			仕事の数字の見方研修(一般)	仕事を「分ける」、「数値化する」ことの重要性や方法を学ぶ。会社全体の経営に自身の活動がどのような影響を与えているのかを学び、業務改善・生産性向上の重要性に関する認識を深める。	新入社員、若手社員	3時間	5月	オンデマンド
			住宅ローン基礎研修	顧客との商談で意思決定を後押しする、住宅ローンにまつわる基礎知識を習得する。	住宅ローンに関する基礎知識を身につけたい若手社員	3時間	5月	オンデマンド
グローバル	不動産英語入門研修	不動産取引で使われる英語の基礎を、特に重要な単語の習得に絞って学ぶ。	不動産英語の学習を始めた全ての社員	3時間	6月	オンデマンド		
	不動産英語基礎研修	最低限必要な不動産英単語と英語表現の習得と文化、ビジネス慣行の違いによる対外国人ビジネスの注意点を学ぶ。	英語力習得の具体的なニーズを持つ全ての社員	3時間	8月	オンデマンド		

# 令和3年度 全国住宅産業協会研修 若手・中堅パック カリキュラム一覧

※ 研修日・内容等は変更となることがございます。

コース名	区分	研修名	主な研修内容	対象者	研修時間	研修日	実施方法
若手・中堅パック	リーダーシップ	一人前社員になるための目標管理&問題解決研修	自律的な目標管理スキルや問題解決スキルなどの「仕事人」としての能力強化だけでなく、チームワーク、後輩・新人指導など「組織人」としての役割認識の強化を図るための研修。	部門の戦力として活躍することを求められている、入社2~3年目の社員	半日	9月7日(火)	集合リアルタイム
		周囲を動かすためのリーダーシップ研修	現場のリーダーとして周囲を巻き込む影響力、目標管理能力、問題解決力などのスキル強化とともに、自社課題に自身のリーダーシップをもって取り組む「役割認識の強化」を行う。	管理職登用候補として育てたい若手中堅社員	半日	9月7日(火)	集合リアルタイム
	組織運営 部下育成	部下は上司で変わる！人財を活かす部下育成研修	旧態依然としたマネジメントでは、新人・若手・女性の離職率が高いため、今どきの人材の考え方の特徴を理解し、定着率を高め、部下を育成して真の力を発揮させるためのマネジメントについて学ぶ。	中堅社員、全管理職	半日	8月3日(火)	オンデマンド
		新人教育担当のためのOJTのやり方研修	OJTの方法論だけでなく、新人のOJTを通じた自己成長の機会にもフォーカスして講義や演習を行う。	新人のOJT担当の社員	半日	2月17日(木)	集合リアルタイム
		チーム力を高めるコーチング研修	部下/後輩指導にフォーカスして若手リーダーを核としたチーム力向上を目指す。	管理職登用候補として育てたい若手中堅社員	半日	2月22日(火)	集合リアルタイム
	コミュニケーション	声から前向きさと好印象を手に入れる心理学分析と発声の実践力研修	呼吸法でしっかり伝わる声を作り、営業やプレゼンなど周囲の人に好印象を与える。心理学の分析で周囲の人とのコミュニケーション力をアップさせる	普段から顧客など“人”との関わりが多い営業・渉外担当者やコミュニケーション力の向上を図りたい方	半日	4月13日(火)	集合リアルタイム
		笑いのプロから得るコミュニケーション術研修	お笑い芸人がステージからお客様へ行うスキンシップ目線の配り方等を実際に実践・実感することで、部下・後輩の意識を惹きつけたり、意識を導く統率力を高めるための研修。	部下、後輩を持つ全ての幹部・管理職の方	半日	7月20日(火)	集合リアルタイム
		伝わる！響く！プレゼンテーション実践研修	効率的にわかりやすく、相手に届くプレゼンテーションを習得する。アウトプットだけでなく、コンテンツ作成のための情報収集や整理術、集めた情報の組み立て方なども展開。	プレゼンテーションに関心のある全ての方	半日	7月27日(火)	集合リアルタイム
		もっと楽に！もっと楽しく！自分らしく！とらえ方・伝え方研修	コミュニケーションスキルで昨今必要とされている、様々な人と交流する中で、自分を認め相手も尊重してコミュニケーションをとる手法を学びます。具体的なコミュニケーションスキルを身につけることで、社内外での円滑なコミュニケーションの促進に繋げ、さらに充実感を感じられるようになるための研修。	新入社員またはこれに準ずる若手・中途社員	半日	10月12日(火)	集合リアルタイム
	業界知識	基礎実務研修会 ※1	住宅・不動産に関する業務知識の習得を目的とした研修。	新入社員、実務経験の浅い社員	1日	4月~5月	集合リアルタイム
	営業 マーケティング	営業コミュニケーション基礎研修 (新人以外)	営業の各プロセス毎に顧客対応のロールプレイングを行い、必要な知識とコミュニケーション力を身につける。	営業未経験者、営業初心者 (新入社員を除く)	1日	6月17日(木)	集合リアルタイム
		マーケティング基礎研修	顧客中心型のマーケティングプロセスを理解し、自社のマーケティング進化上の課題整理が行えるようになる	マーケティング・プロセスの基本を学びたい全ての方	3時間	8月	オンデマンド
	ビジネス 計数	仕事の数字の見方研修 (営業)	仕事を「分ける」、「数値化する」ことの重要性や方法を学ぶ。自身の営業活動の収益性を理解するための研修。	新入社員、若手社員	3時間	5月	オンデマンド
		仕事の数字の見方研修 (一般)	仕事を「分ける」、「数値化する」ことの重要性や方法を学ぶ。会社全体の経営に自身の活動がどのような影響を与えているのかを学び、業務改善・生産性向上の重要性に関する認識を深める。	新入社員、若手社員	3時間	5月	オンデマンド
		住宅ローン基礎研修	顧客との商談において理解しておく便利な住宅ローンにまつわる基礎知識を習得する。	住宅ローンに関する基礎知識を身につけたい若手社員	3時間	5月	オンデマンド
	コンプラ 契約法務	コンプライアンス基礎研修	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、昨今の不祥事事例も活用して理解を深める。	コンプライアンスに関する基礎知識を身につけたい若手社員	3時間	6月	オンデマンド
契約書の読み方研修		「契約とはそもそも何か」というところから始めて、売買、賃貸、請負などの契約の種類や、契約書との関係、契約トラブルの対応策まで学ぶ	契約/契約書に関する基礎知識を身につけたい方	3時間	6月	オンデマンド	
グローバル	不動産英語入門研修	不動産取引で使われる英語の基礎を、特に重要な単語の習得に絞って学ぶ。	不動産英語の学習を始めたい全ての社員	3時間	6月	オンデマンド	
	不動産英語基礎研修	最低限必要な不動産英単語と英語表現の習得と文化、ビジネス慣行の違いによる対外国人ビジネスの注意点を学ぶ。	英語力習得の具体的なニーズを持つ全ての社員	3時間	8月	オンデマンド	

# 令和3年度 全国住宅産業協会研修 リーダーシップ&組織運営パック カリキュラム一覧

※ 研修日・内容等は変更となることがございます。

名称	区分	研修名	研修内容	対象者	研修時間	研修日	実施方法
リーダーシップ&組織運営	リーダーシップ	一人前社員になるための目標管理&問題解決研修	自律的な目標管理スキルや問題解決スキルなどの「仕事人」としての能力強化だけでなく、チームワーク、後輩・新人指導など「組織人」としての役割認識の強化を図るための研修。	部門の戦力として活躍することを求められている、入社2～3年目の社員	半日	9月7日(火)	集合 リアルタイム
		周囲を動かすためのリーダーシップ研修	現場のリーダーとして周囲を巻き込む影響力、目標管理力、問題解決力などのスキル強化とともに、自社課題に自身のリーダーシップをもって取り組む「役割認識の強化」を行う。	管理職登用候補として育てたい若手中堅社員	半日	9月7日(火)	集合 リアルタイム
		会社の未来を創るチェンジリーダー研修	「会社の創造的未來を主導する＝チェンジリーダー」としての基本的な考え方を学ぶと同時に、参加者同士のディスカッションも行うことで、実務に落とし込める「気付き」を強化する。	管理職（より上位の問題意識を持たせたい管理職候補も可）	半日	2月17日(木)	集合 リアルタイム
	組織運営／部下育成	部下は上司で変わる！人財を活かす部下育成研修	旧態依然としたマネジメントでは、新人・若手・女性の離職率が高いため、今どきの人材の考え方の特徴を理解し、定着率を高め、部下を育成して真の力を発揮させるためのマネジメントについて学ぶ。	中堅社員、全管理職	半日	8月3日(火)	集合 リアルタイム
		評価面談考課者研修	俳優に部下役を演じてもらい、よりリアルな評価面談ロールプレイングを体験することでスキルを体得する。	部下を持つ全ての幹部・管理職の方	半日	11月26日(金)	集合 リアルタイム
		新人教育担当者のためのOJTのやり方研修	OJTの方法論だけでなく、新人のOJTを通じた自己成長の機会にもフォーカスして講義や演習を行う。	新人のOJT担当の社員	半日	2月17日(木)	集合 リアルタイム
		チーム力を高めるコーチング研修	部下／後輩指導にフォーカスして若手リーダーを核としたチーム力向上を目指す。	管理職登用候補として育てたい若手中堅社員	半日	2月22日(火)	集合 リアルタイム
		組織変革のためのメンバー支援力育成研修	メンバー支援力（部下がより能力を発揮できる働きやすい職場環境を作る、高い問題意識を持つ部下の活動を自身の経験、人脈を使ってバックアップする能力）を身につけ、組織変革に必要なマネジメントスキルの習得を目指す。	管理職（より上位の問題意識を持たせたい管理職候補も可）	半日	2月22日(火)	集合 リアルタイム
	コミュニケーション	声から前向きさと好印象を手に入れる心理学分析と発声の実践力研修	呼吸法でしっかり伝わる声を作り、営業やプレゼンなど周囲の人に好印象を与える。心理学の分析で周囲の人とのコミュニケーション力をアップさせる	普段から顧客など“人”との関わりが多い営業・渉外担当者やコミュニケーション力の向上を図りたい方	半日	4月13日(火)	集合 リアルタイム
		笑いのプロから得るコミュニケーション術研修	お笑い芸人がステージからお客様へ行うスキンシップ目線の配り方等を実際に実践・実感することで、部下・後輩の意識を惹きつけたり、意識を導く統率力を高めるための研修。	部下、後輩を持つ全ての幹部・管理職の方	半日	7月20日(火)	集合 リアルタイム
		伝わる！響く！プレゼンテーション実践研修	効率的にわかりやすく、相手に届くプレゼンテーションを習得する。アウトプットだけでなく、コンテンツ作成のための情報収集や整理術、集めた情報の組み立て方なども展開。	プレゼンテーションに関心のある全ての方	半日	7月27日(火)	集合 リアルタイム
		いまさら聞けない！ほう・れん・そう研修	改めて「ほう・れん・そう」の重要性や基本、応用を学び、事例やワークを通して成果に繋げていく考え方、スキルを身につけるとともに、部下の指導にも役立てることができる。また相手に好印象を与え、受け入れられやすい「声」をオリジナル呼吸法を実践することで手に入れる。	全管理職、幹部の方	半日	9月21日(火)	集合 リアルタイム
		もっと楽に！もっと楽しく！自分らしく！とらえ方・伝え方研修	コミュニケーションスキルで昨今必要とされている、様々な人と交流する中で、自分を認め相手も尊重してコミュニケーションをとる手法を学びます。具体的なコミュニケーションスキルを身につけることで、社内外での円滑なコミュニケーションの促進に繋げ、さらに充実感を感じられるようになるための研修。	新入社員またはこれに準ずる若手・中途社員	半日	10月12日(火)	集合 リアルタイム
	グローバル	不動産英語入門研修	不動産取引で使われる英語の基礎を、特に重要な単語の習得に絞って学ぶ。	不動産英語の学習を始めたい全ての社員	3時間	6月	オンデマンド
		不動産英語基礎研修	最低限必要な不動産英単語と英語表現の習得と文化、ビジネス慣行の違いによる対外国人ビジネスの注意点を学ぶ。	英語力習得の具体的なニーズを持つ全ての社員	3時間	8月	オンデマンド

# 令和3年度 全国住宅産業協会研修 専門知識・スキルパック カリキュラム一覧

※ 研修日・内容等は変更となることがございます。

名称	区分	研修名	研修内容	対象者	研修時間	研修日	実施方法
専門知識・スキル	コミュニケーション	声から前向きさと好印象を手に入れる心理学分析と発声の実践力研修	呼吸法でしっかり伝わる声を作り、営業やプレゼンなど周囲の人に好印象を与える。心理学の分析で周囲の人とのコミュニケーション力をアップさせる	普段から顧客など“人”との関わりが多い営業・渉外担当者やコミュニケーション力の向上を図りたい方	半日	4月13日(火)	集合リアルタイム
		笑いのプロから得るコミュニケーション術研修	お笑い芸人がステージからお客様へ行うスキンシップ目線の配り方等を実践・実感することで、部下・後輩の意識を惹きつけたり、意識を導く統率力を高めるための研修。	部下、後輩を持つ全ての幹部・管理職の方	半日	7月20日(火)	集合リアルタイム
		伝わる！響く！プレゼンテーション実践研修	効率的にわかりやすく、相手に届くプレゼンテーションを習得する。アウトプットだけでなく、コンテンツ作成のための情報収集や整理術、集めた情報の組み立て方なども展開。	プレゼンテーションに関心のある全ての方	半日	7月27日(火)	集合リアルタイム
		いまさら聞けない！ほう・れん・そう研修	改めて「ほう・れん・そう」の重要性や基本、応用を学び、事例やワークを通して成果に繋げていく考え方、スキルを身につけるとともに、部下の指導にも役立てることができる。また相手に好印象を与え、受け入れられやすい「声」をオリジナル呼吸法を実践することで手に入れる。	全管理職、幹部の方	半日	9月21日(火)	集合リアルタイム
	業界知識	基礎実務研修会	住宅・不動産に関する業務知識の習得を目的とした研修。	新入社員、実務経験の浅い社員	1日	4月～5月	集合
		公正競争規約研修会	公正競争規約について認識を深めるための研修。	広告並びに営業の担当者等	半日	11月	集合
		不動産業務研修会	不動産取引における問題点について認識を深めていただくための研修。	業務担当者及び従業員	半日	2月	集合
	マーケティング	営業コミュニケーション基礎研修（新人以外）	営業の各プロセス毎に顧客対応のロールプレイングを行い、必要な知識とコミュニケーション力を身につける。	営業未経験者、営業初心者（新入社員を除く）	1日	6月17日(木)	集合リアルタイム
		マーケティング基礎研修	顧客中心型のマーケティングプロセスを理解し、自社のマーケティング進化上の課題整理が行えるようになる	マーケティング・プロセスの基本を学びたい全ての方	3時間	8月	オンデマンド
	ビジネス計数	仕事の数字の見方研修（営業）	仕事を「分ける」、「数値化する」ことの重要性や方法を学ぶ。自身の営業活動の収益性を理解するための研修。	新入社員、若手社員	3時間	5月	オンデマンド
		仕事の数字の見方研修（一般）	仕事を「分ける」、「数値化する」ことの重要性や方法を学ぶ。会社全体の経営に自身の活動がどのような影響を与えているのかを学び、業務改善・生産性向上の重要性に関する認識を深める。	新入社員、若手社員	3時間	5月	オンデマンド
		住宅ローン基礎研修	顧客との商談で意思決定を後押しする、住宅ローンにまつわる基礎知識を習得する。	住宅ローンに関する基礎知識を身につけたい若手社員	3時間	5月	オンデマンド
		財務諸表の読み方研修	契約とはそもそも何か」というところから始まって、売買、賃貸、請負などの契約の種類や、契約書との関係、契約トラブルの対応策まで学ぶ	スタッフ職（経営企画、経理など）、管理職、役員	3時間	7月	オンデマンド
	コンプライアンス	コンプライアンス基礎研修	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、昨今の不祥事事例も活用して理解を深める。	コンプライアンスに関する基礎知識を身につけたい若手社員	3時間	6月	オンデマンド
		契約書の読み方研修	「契約とはそもそも何か」というところから始まって、売買、賃貸、請負などの契約の種類や、契約書との関係、契約トラブルの対応策まで学ぶ	契約／契約書に関する基礎知識を身に付けたい方	3時間	6月	オンデマンド
		リスクマネジメント研修（契約法務編）	具体的な不動産取引の事例、紛争のケースなども提示しながら、契約や契約書にまつわる法的知識の整理、契約トラブルを未然に防ぐためのポイントの理解を図る。	契約トラブルを未然に防ぎたい管理職あるいはリーダー職	3時間	7月	オンデマンド
		リスクマネジメント研修（コンプライアンス編）	管理職として「リスクマネジメント」の側面を踏まえながら、具体的な企業不祥事のケース、事例も活用し、コンプライアンスを経営上のリスク管理の面から理解する。	管理職、リーダー職としてコンプライアンスの知識を身に付けたい方	3時間	7月	オンデマンド
	グローバル	不動産英語入門研修	不動産取引で使われる英語の基礎を、特に重要な単語の習得に絞って学ぶ。	不動産英語の学習を始めたい全ての社員	3時間	6月	オンデマンド
		不動産英語基礎研修	最低限必要な不動産英単語と英語表現の習得と文化、ビジネス慣行の違いによる対外国人ビジネスの注意点を学ぶ。	英語力習得の具体的なニーズを持つ全ての社員	3時間	8月	オンデマンド