

令和4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	推奨科目	人的スキル	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5日(火)	ハイブリッド
			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11日(月) 4月12日(火)	Zoom (4/11) 集合 (4/12)
			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	4月22日(金)	ハイブリッド
			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	4月25日(月) 4月26日(火)	Zoom (4/25) 集合 (4/26)
			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21日(火)	ハイブリッド
			ブラッシュアップ接客接遇ビジネスマナー研修	ビジネスマナーの基礎を振り返るとともに、ワンランク上の気の利いたマナーの習得を目指す研修。	新入社員	1日	6月28日(火)	ハイブリッド
			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	6月16日(木) 6月23日(木)	Zoom (6/16) 集合 (6/23)
			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17日(金) 2月24日(金)	Zoom (2/17) 集合 (2/24)
	選択科目	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	5月頃	ハイブリッド
		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19日(火)	ハイブリッド
			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26日(火)	ハイブリッド
	オンデマンド推奨科目	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	6月1日(水)～	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	6月1日(水)～	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及び中堅社員	3時間	6月1日(水)～	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1日(水)～	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	6月1日(水)～	オンデマンド	