

年金口座獲得のための話法研修

研修カリキュラム																	
対象	金融機関職員の渉外担当者																
研修時間	3時間～4時間																
研修のねらい	<ul style="list-style-type: none"> ・ 知りたい情報を訊き出すための会話や質問の順序を学びます ・ 取引内容を把握することでお客様のニーズを予測する習慣が身につきます ・ 年金推進時のアプローチ話法やニーズの引出し方法を学びます ・ グループワーク、ロールプレイング等の実践形式で推進時の心構えや話法を習得します 																
研修方法	講義 個人ワーク グループワーク ロールプレイング																
研修内容 ・ 所要時間 の目安	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%; text-align: center; vertical-align: top;">20分</td> <td style="vertical-align: top;">○年金基礎知識の確認</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; vertical-align: top;">20分</td> <td style="vertical-align: top;">○自己紹介と自己開示について ・ 知りたい情報を訊き出すための自己紹介と自己開示</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; vertical-align: top;">10分</td> <td style="vertical-align: top;">○ライバル金融機関との比較 ・ 強みと弱みの分析</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; vertical-align: top;">40分</td> <td style="vertical-align: top;">○顧客データを活用した推進方法と推進話法 ・ 年金推進のポイント（事前準備と質問・提案事項） ・ 年金を既に受け取っている方への推進話法 ・ 年金を今から受け取る方への推進話法</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; vertical-align: top;">50分</td> <td style="vertical-align: top;">○顧客データを活用したグループ内ロールプレイング ・ 事例1（既に年金を受け取っている方①） ・ 事例2（既に年金を受け取っている方②） ・ 事例3（今から年金を受け取る方） ・ グループから代表者選出</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; vertical-align: top;">20分</td> <td style="vertical-align: top;">○好事例の発表 ・ グループ内ロールプレイングの高評価者によるロープレ発表</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; vertical-align: top;">10分</td> <td style="vertical-align: top;">○研修のまとめ ・ まとめと質疑応答</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; vertical-align: top;">約3時間</td> <td></td> </tr> </table>	20分	○年金基礎知識の確認	20分	○自己紹介と自己開示について ・ 知りたい情報を訊き出すための自己紹介と自己開示	10分	○ライバル金融機関との比較 ・ 強みと弱みの分析	40分	○顧客データを活用した推進方法と推進話法 ・ 年金推進のポイント（事前準備と質問・提案事項） ・ 年金を既に受け取っている方への推進話法 ・ 年金を今から受け取る方への推進話法	50分	○顧客データを活用したグループ内ロールプレイング ・ 事例1（既に年金を受け取っている方①） ・ 事例2（既に年金を受け取っている方②） ・ 事例3（今から年金を受け取る方） ・ グループから代表者選出	20分	○好事例の発表 ・ グループ内ロールプレイングの高評価者によるロープレ発表	10分	○研修のまとめ ・ まとめと質疑応答	約3時間	
20分	○年金基礎知識の確認																
20分	○自己紹介と自己開示について ・ 知りたい情報を訊き出すための自己紹介と自己開示																
10分	○ライバル金融機関との比較 ・ 強みと弱みの分析																
40分	○顧客データを活用した推進方法と推進話法 ・ 年金推進のポイント（事前準備と質問・提案事項） ・ 年金を既に受け取っている方への推進話法 ・ 年金を今から受け取る方への推進話法																
50分	○顧客データを活用したグループ内ロールプレイング ・ 事例1（既に年金を受け取っている方①） ・ 事例2（既に年金を受け取っている方②） ・ 事例3（今から年金を受け取る方） ・ グループから代表者選出																
20分	○好事例の発表 ・ グループ内ロールプレイングの高評価者によるロープレ発表																
10分	○研修のまとめ ・ まとめと質疑応答																
約3時間																	