

わかりやすい研修プログラムで約1年バックアップします。 業界・営業未経験者でも安心の研修プログラム

営業の経験がない方でも、安心して営業のプロになれるように、私たちは特別なプログラムを用意しています。（業界未経験者にも提供しています。）このプログラムは、単独で営業活動を始められるようになるまでの約1年間、習熟度のあわせて丁寧に学べる内容になっており、各ステップが理解しやすいように設計されています。

このプログラムを設計した理由は、社長は社員出身で「社員一人ひとりの成長が会社成長」と考えているからです。ビジネスの世界では高度なスキルとされる営業スキルですが、営業スキルは教えてくれる学校もなく、市販の書籍も抽象的で理解しにくいものが多いです。そこで、私たちは、日本トップクラスの住宅設備商社の営業スタッフを目指せる実践的で理解しやすい研修プログラムを独自開発しました。

●新人研修（例）

- ・入社前研修：約1週間
- ・入社後研修 新人研修3日間（社会人基礎力研修、業界知識など）
- ・住宅業界勉強会：3日～1週間程度（業界用語、建築用語、商品など）
- ・L I X I L 新人研修：2か月に1日程度（新商品情報など）
- ・O J T 研修：6ヶ月程度（営業、業務、事務の各部署をそれぞれ2ヶ月）

●研修スケジュール（未経験者版） ★一人立ちできるまで約1年の支援をします！

スケジュール	1～2ヶ月	3～4ヶ月	5～6ヶ月	7～9ヶ月	10～12ヶ月
研修メニュー	配送施工研修	積算事務研修	営業研修	配送施工 積算事務 (振返り研修)	同行営業

●営業研修内容例（以下はサッシ・エクステリア版） ★学ぶ内容やステップをわかりやすく！

1	自社事業内容に関する理解及び会社案内	1	サッシ・ガラス・エクステリアなどの商品知識・提案
2	経営理念及び5S活動に対する理解・取組	2	↓
3	木造建築に対する理解	3	
4	電話対応（マナーやアポイントの取り方）	4	
5	タイムリーな報告・連絡・相談について	5	
6	売上処理・発注管理・債権管理・請求書チェック	6	
7	カタログ・図面の見方	7	↓
8	見積の仕方（サッシ編）	8	
9	見積の仕方（建材編）	9	ショールーム活用による学習及び提案
10	見積の仕方（水廻り編）	10	他社製品の商品理解度