

(太枠内は必ずご記入ください)

下記のとおり名簿 枚を付けて申し込みます。

申込年月日	年	月	日
開講年月日	年	月	日

- ※①弊社到着から 20 日程度で開講が可能となります。
 ②開講日は毎月 1 日・11 日・21 日のいずれかからお選びください。
 ③添削課題(レポート)の提出期限は、開講日の 1 ヶ月後より 1 ヶ月毎となります。

団体名	コード(左詰)	→コードは左 4 桁が金融機関コード、右 3 桁が部・店コードになります。	
住所	TEL - -		
部課名	申込責任者	事務担当者	

〈教材・レポート等の送付方法〉 ※各項目の該当する番号に○を付けてください。

教材の配本先	1. 本部へ一括して送る	2. 直接各受講者へ送る	3. 各支店の右記担当者へ送る	4. 下記備考欄の宛先へ一括して送る	→1カ所でも網目 <input type="text"/> のかかった箇所を選んだ場合は、各支店共通の役職名をご記入ください。(10文字以内)。また、「受講者名簿」の部・店コード欄には必ず金融機関コードと部・店コードの両方をご記入ください。 ー共通役職名ー (無記入の場合は「研修担当者様」へお送り致します。	
レポートの提出方法	1. 本部で取りまとめて提出する	2. 各受講者が直接提出する	3. 各支店の右記担当者が取りまとめて提出する			
レポートの返却先	1. 本部	2. 直接受講者	3. 各支店の右記担当者			
成績報告	1. HPシステム	2. HPシステム & 最終成績表	3. 最終成績表	4. CD-RW最終報告 <input type="checkbox"/> AD2000 <input type="checkbox"/> K-BANK		5. 不要
成績報告先	1. 本部	2. 各支店の右記担当者	3. 本部と右記担当者の両方			
修了証の送付先	1. 本部へ一括して送る	2. 直接各受講者へ送る	3. 各支店の右記担当者へ一括して送る			

※HP(ホームページ)システムは専用サイトにログインすることにより、リアルタイムで随時、受講状況確認、成績データのダウンロード、成績表の出力などができる便利なシステムです。総合ガイドP.90参照。なお、ご不明な点は弊社までお問合せください。

〈受講料の支払い方法〉

受講料請求先	1. 本部	2. 各受講者	3. 各支店・各部	4. カード会社(請求要・不要)	5. 請求書不要
支払方法	1. 一括払い		2. 分割(2回)払い		
支払予定日	年 月 日(分割払いの場合の第2回目支払予定日: 年 月 日)				

〈備考欄〉 ※教材の配本先が上記1~3以外の場合や、講座の修了について独自の基準を設定されている場合は必ずご記入ください。また、「教材・レポート等の送付方法」や「受講料の支払い方法」の指定が異なる受講がある場合は、その詳細をご記入ください。

お申込フォームは、近代セールス社のホームページ (<http://www.kindai-sales.co.jp/learning/info/>) よりダウンロードできます。

〈お申込書送付先〉 株式会社 近代セールス社 <http://www.kindai-sales.co.jp/>

- | | | | |
|----------|-----------------------------|------------------|------------------|
| ●本社(営業部) | 〒164-8640 東京都中野区中央1-13-9 | TEL 03-3366-5701 | FAX 03-3366-2706 |
| ●関西支社 | 〒530-0044 大阪市北区東天満1-11-13 | TEL 06-6882-6105 | FAX 06-6882-6125 |
| ●九州支社 | 〒812-0013 福岡市博多区博多駅東1-18-25 | TEL 092-441-5685 | FAX 092-441-5686 |
| ●名古屋支社 | 〒460-0002 名古屋市中区丸の内2-18-22 | TEL 052-221-6532 | FAX 052-203-1447 |

近 代 セールス社 <2018>通信教育受講申込書

※太枠内のみご記入ください。なお、「契約単価」が未記入の場合は通常価格でのご受講となります。

講 座 名	コード	頁	通 常 の 受 講 者 数	契 約 単 価	添 削 の み 受 講 者 数	契 約 単 価	合 計 金 額
社長と「二人三脚」で進める強みを伸ばす経営支援アドバイス講座 2ヵ月コース	00970	1					
社長と「二人三脚」で進める強みを伸ばす経営支援アドバイス講座 3ヵ月コース	00971						
「顧客本位の業務運営」に則った 預かり資産提案講座 2ヵ月コース	00980	2					
「顧客本位の業務運営」に則った 預かり資産提案講座 3ヵ月コース	00981						
伸びる企業の見分け方を徹底的に身につける講座 2ヵ月コース	00990	3					
伸びる企業の見分け方を徹底的に身につける講座 3ヵ月コース	00991						
仕事と育児を両立するための講座 2ヵ月コース	00950	4					
仕事と育児を両立するための講座 3ヵ月コース	00951						
取引機会を逃さない事業性融資の進め方講座 2ヵ月コース	00120	12					
取引機会を逃さない事業性融資の進め方講座 3ヵ月コース	00121						
自己査定を通じた融資推進&経営アドバイスが分かる講座 2ヵ月コース	00130	13					
自己査定を通じた融資推進&経営アドバイスが分かる講座 3ヵ月コース	00131						
渉外担当者のための肩代わりセールスに強くなる講座 2ヵ月コース	00190	14					
渉外担当者のための肩代わりセールスに強くなる講座 3ヵ月コース	00191						
これならできる！融資開拓の進め方講座 2ヵ月コース	00230	15					
これならできる！融資開拓の進め方講座 3ヵ月コース	00231						
本当に〈貸せる会社〉を見分けられる講座 2ヵ月コース	00310	16					
本当に〈貸せる会社〉を見分けられる講座 3ヵ月コース	00311						
中小企業の「資金繰り」徹底マスター講座	00400	17					
融資の条件変更に強くなる講座 2ヵ月コース	00410	18					
融資の条件変更に強くなる講座 3ヵ月コース	00411						
営業担当者のための経営改善計画書の作成&活用講座 2ヵ月コース	00460	19					
営業担当者のための経営改善計画書の作成&活用講座 3ヵ月コース	00461						
事業性評価融資に対応！説得力ある稟議書の書き方講座 2ヵ月コース	00470	20					
事業性評価融資に対応！説得力ある稟議書の書き方講座 3ヵ月コース	00471						
円滑化法出口戦略にも役立つ取引先情報の収集&活用講座 2ヵ月コース	00530	21					
円滑化法出口戦略にも役立つ取引先情報の収集&活用講座 3ヵ月コース	00531						
不 動 産 を 見 る 目 を 養 う 講 座	00540	22					
飛び込み法人営業が得意になる講座 2ヵ月コース	00550	23					
飛び込み法人営業が得意になる講座 3ヵ月コース	00551						
融資につながる情報収集の達人になる講座 2ヵ月コース	00670	24					
融資につながる情報収集の達人になる講座 3ヵ月コース	00671						
経 営 改 善 に 強 く な る 講 座	00680	25					
法 人 営 業 パ ワ ー ア ッ プ 講 座	00730	26					
経営者とのコミュニケーションを通じた事業性評価融資の進め方講座 2ヵ月コース	00780	27					
経営者とのコミュニケーションを通じた事業性評価融資の進め方講座 3ヵ月コース	00781						
ドリル式・事業性評価に基づく経営改善計画の進め方講座 2ヵ月コース	00800	28					
ドリル式・事業性評価に基づく経営改善計画の進め方講座 3ヵ月コース	00801						
女性行員のための「融資渉外」が得意になる講座 2ヵ月コース	00820	29					
女性行員のための「融資渉外」が得意になる講座 3ヵ月コース	00821						
マ ル 保 融 資 に 強 く な る 講 座	00830	30					
融資取引の説明に強くなる講座 2ヵ月コース	00860	31					
融資取引の説明に強くなる講座 3ヵ月コース	00861						
融資渉外の「話法・話術」完全マスター講座	00880	32					
家計メイン化につながる「NISA口座」の獲得手法がよく分かる講座 2ヵ月コース	00140	33					
家計メイン化につながる「NISA口座」の獲得手法がよく分かる講座 3ヵ月コース	00141						
高齢者への預かり資産セールスが得意になる講座 2ヵ月コース	00160	34					
高齢者への預かり資産セールスが得意になる講座 3ヵ月コース	00161						
小 計							

講 座 名	コード	頁	通 常 の 受 講 者 数	契 約 単 価	添 削 の み 受 講 者 数	契 約 単 価	合 計 金 額
退 職 前 後 の ア ド バ イ ス & セ ー ル ス 講 座	00260	35					
預 かり 資 産 の ア フ タ ー フ ォ ロ ー 徹 底 マ ス タ ー 講 座 2 ヲ 月 コ ー ス	00270	36					
預 かり 資 産 の ア フ タ ー フ ォ ロ ー 徹 底 マ ス タ ー 講 座 3 ヲ 月 コ ー ス	00271						
預 かり 資 産 増 強 の た め の 金 融 商 品 の 仕 組 み & ア ド バ イ ス に 強 くなる 講 座	00490	37					
投 資 信 託 ・ 個 人 年 金 保 険 ・ 外 貨 預 金 の セ ー ル ス ト ー ク に 強 くなる 講 座	00600	38					
保 険 セ ー ル ス に 強 くなる 講 座	00750	39					
窓 口 ・ 渉 外 担 当 者 の た め の 預 かり 資 産 セ ー ル ス が 得 意 に なる 講 座 2 ヲ 月 コ ー ス	00790	40					
窓 口 ・ 渉 外 担 当 者 の た め の 預 かり 資 産 セ ー ル ス が 得 意 に なる 講 座 3 ヲ 月 コ ー ス	00791						
投 資 性 商 品 の 説 明 に 強 くなる 講 座 2 ヲ 月 コ ー ス	00870	41					
投 資 性 商 品 の 説 明 に 強 くなる 講 座 3 ヲ 月 コ ー ス	00871						
外 貨 建 て 保 険 の 説 明 & セ ー ル ス ト ー ク に 強 くなる 講 座 2 ヲ 月 コ ー ス	00910	42					
外 貨 建 て 保 険 の 説 明 & セ ー ル ス ト ー ク に 強 くなる 講 座 3 ヲ 月 コ ー ス	00911						
個 人 型 確 定 拠 出 年 金 の 提 案 セ ー ル ス に 強 くなる 講 座 2 ヲ 月 コ ー ス	00920	43					
個 人 型 確 定 拠 出 年 金 の 提 案 セ ー ル ス に 強 くなる 講 座 3 ヲ 月 コ ー ス	00921						
渉 外 担 当 者 の た め の 個 人 営 業 が 得 意 に なる 講 座	00180	44					
窓 口 で の 「 金 融 犯 罪 防 止 」 講 座 2 ヲ 月 コ ー ス	00220	45					
窓 口 で の 「 金 融 犯 罪 防 止 」 講 座 3 ヲ 月 コ ー ス	00221						
窓 口 担 当 者 の た め の 事 務 ミ ス 防 止 講 座 2 ヲ 月 コ ー ス	00330	46					
窓 口 担 当 者 の た め の 事 務 ミ ス 防 止 講 座 3 ヲ 月 コ ー ス	00331						
手 形 ・ 小 切 手 専 科 講 座	00360	47					
高 齢 者 取 引 の ト ラ ブ ル 防 止 に 強 くなる 講 座 2 ヲ 月 コ ー ス	00480	48					
高 齢 者 取 引 の ト ラ ブ ル 防 止 に 強 くなる 講 座 3 ヲ 月 コ ー ス	00481						
テ ラ ー レ ベ ル ア ッ プ 講 座	00510	49					
女 性 行 員 の た め の 営 業 セ ン ス を み が く 講 座 2 ヲ 月 コ ー ス	00520	50					
女 性 行 員 の た め の 営 業 セ ン ス を み が く 講 座 3 ヲ 月 コ ー ス	00521						
セ ー ル ス 話 法 に 強 くなる 講 座	00720	51					
職 域 セ ー ル ス が 得 意 に なる 講 座 2 ヲ 月 コ ー ス	00770	52					
職 域 セ ー ル ス が 得 意 に なる 講 座 3 ヲ 月 コ ー ス	00771						
取 引 時 確 認 の 手 続 き に 強 くなる 講 座 2 ヲ 月 コ ー ス	00810	53					
取 引 時 確 認 の 手 続 き に 強 くなる 講 座 3 ヲ 月 コ ー ス	00811						
目 標 達 成 に つ な がる ! 渉 外 担 当 者 の 行 動 計 画 の 立 て 方 & セ ー ル ス 実 践 講 座 2 ヲ 月 コ ー ス	00850	54					
目 標 達 成 に つ な がる ! 渉 外 担 当 者 の 行 動 計 画 の 立 て 方 & セ ー ル ス 実 践 講 座 3 ヲ 月 コ ー ス	00851						
女 性 行 員 の た め の リ ー ダ ー シ ッ プ が 身 に つ く 講 座 2 ヲ 月 コ ー ス	00170	55					
女 性 行 員 の た め の リ ー ダ ー シ ッ プ が 身 に つ く 講 座 3 ヲ 月 コ ー ス	00171						
パ ー ト 職 員 戦 力 化 マ ネ ジ メ ン ト 講 座 2 ヲ 月 コ ー ス	00200	56					
パ ー ト 職 員 戦 力 化 マ ネ ジ メ ン ト 講 座 3 ヲ 月 コ ー ス	00201						
営 業 店 で の 不 祥 事 防 止 マ ネ ジ メ ン ト 講 座 2 ヲ 月 コ ー ス	00250	57					
営 業 店 で の 不 祥 事 防 止 マ ネ ジ メ ン ト 講 座 3 ヲ 月 コ ー ス	00251						
新 任 管 理 者 の た め の キ ャ リ ア 向 上 講 座	00350	58・59					
管 理 者 の た め の 店 内 コ ミ ュ ニ ケ ー シ ョ ン レ ベ ル ア ッ プ 講 座	00420	60					
管 理 者 能 力 開 発 講 座	00450	61					
営 業 店 を 強 く す る プ レ イ ン グ ・ マ ネ ー ジ ャ ー 入 門 講 座 2 ヲ 月 コ ー ス	00500	62					
営 業 店 を 強 く す る プ レ イ ン グ ・ マ ネ ー ジ ャ ー 入 門 講 座 3 ヲ 月 コ ー ス	00501						
部 下 ・ 後 輩 の 「 叱 り 方 & 育 て 方 」 講 座 2 ヲ 月 コ ー ス	00740	63					
部 下 ・ 後 輩 の 「 叱 り 方 & 育 て 方 」 講 座 3 ヲ 月 コ ー ス	00741						
住 宅 ロ ー ン に 強 くなる 講 座	00710	64					
個 人 向 け ロ ー ン の 営 業 に 強 くなる 講 座 2 ヲ 月 コ ー ス	00960	65					
個 人 向 け ロ ー ン の 営 業 に 強 くなる 講 座 3 ヲ 月 コ ー ス	00961						
小 計							

講 座 名	コード	頁	通 常 の 受 講 者 数	契 約 単 価	添 削 の み 受 講 者 数	契 約 単 価	合 計 金 額
金融機関職員のための ソーシャルメディアの正しい使い方講座 2ヵ月コース	00110	66					
金融機関職員のための ソーシャルメディアの正しい使い方講座 3ヵ月コース	00111						
ソーシャルメディアの正しい使い方講座 2ヵ月コース	00112	66					
ソーシャルメディアの正しい使い方講座 3ヵ月コース	00113						
反社会的勢力との取引を徹底排除する講座 2ヵ月コース	00570	67					
反社会的勢力との取引を徹底排除する講座 3ヵ月コース	00571						
金融商品取引法の要点マスター&セールストラブル防止講座	00641	68					
金融機関職員のための「マイナンバー」がよく分かる講座 2ヵ月コース	00760	69					
金融機関職員のための「マイナンバー」がよく分かる講座 3ヵ月コース	00761						
しっかり守ろう! 「仕事のルール」 講座	00890	70					
銀行員のための“会話力”がメキメキアップする講座 2ヵ月コース	00930	71					
銀行員のための“会話力”がメキメキアップする講座 3ヵ月コース	00931						
相続手続き&アドバイスが得意になる講座 2ヵ月コース	00150	72					
相続手続き&アドバイスが得意になる講座 3ヵ月コース	00151						
キャッシュフロー分析に強くなる講座	00280	73					
イラストによる決算書の読み方講座	00320	74					
相 続 贈 与 実 務 講 座	00340	75					
金融機関職員のためのストレスマネジメント実践講座 2ヵ月コース	00430	76					
金融機関職員のためのストレスマネジメント実践講座 3ヵ月コース	00431						
仕事と介護を両立するための講座 2ヵ月コース	00630	77					
仕事と介護を両立するための講座 3ヵ月コース	00631						
年金口座の獲得とメイン化推進講座 2ヵ月コース	00900	78					
年金口座の獲得とメイン化推進講座 3ヵ月コース	00901						
小 計							
合 計							

講 座 名	コード	頁	通 常 の 受 講 者 数	契 約 単 価	添 削 の み 受 講 者 数	契 約 単 価	合 計 金 額
F P 技 能 検 定 3 級 チャレンジコース (資産設計提案業務コース)	00370	79					
F P 技 能 検 定 3 級 チャレンジコース (個人資産相談業務コース)	00373						
F P 技 能 検 定 2 級 チャレンジコース (資産設計提案業務コース)	00380	82					
F P 技 能 検 定 2 級 チャレンジコース (個人資産相談業務コース)	00383						
フ ァ イ ナ ン シ ャ ル ・ プ ラ ン ナ ー 養 成 講 座 A F P コ ー ス	00560	83					
A F P 税 理 士 コ ー ス	07560						
A F P 会 員 登 録 資 格 取 得 コ ー ス	00561	84					
合 計							

● F P フォローアップ講座

講 座 名	コード	頁	通 常 の 受 講 者 数	契 約 単 価	添 削 の み 受 講 者 数	契 約 単 価	合 計 金 額
全 7 コ ー ス 一 括	07000	80			—	—	
金 融 資 産 運 用 設 計	07001				—	—	
不 動 産 運 用 設 計	07002				—	—	
ラ イ フ プ ラ ン ニ ン グ / リ タ イ ア メ ン ト プ ラ ン ニ ン グ	07003				—	—	
リ ス ク と 保 険	07004				—	—	
タ ッ ク ス プ ラ ン ニ ン グ	07005				—	—	
相 続 ・ 事 業 承 継 設 計	07006				—	—	
F P 実 務 と 倫 理	07007				—	—	
合 計							

近 代 通信教育受講者名簿
 セールス社

講座名	受講形態 1. 通常 2. 添削のみ	コード				No.
-----	--------------------	-----	--	--	--	-----

※太枠内のみ楷書ではっきりとご記入ください。「配本先」「継続教育」は該当するものに○印を付けてください。

※郵便番号は必ずご記入ください。

※用紙が足りない場合、コピーしてお使いください。該当項目があれば定型フォームでなくても結構です。

フリガナ (必ずご記入ください)		個人コード		受講番号	
氏名		部店コード		部店名	
配本先	配本先住所				
1. 本部 2. 支店 ★1 3. 自宅	〒 - ビル・マンション・会社名				
	TEL ()	-			
継続教育 ★2	1. AFP	2. CFP®	生年月日 ★3	西暦	年 月 日

フリガナ (必ずご記入ください)		個人コード		受講番号	
氏名		部店コード		部店名	
配本先	配本先住所				
1. 本部 2. 支店 ★1 3. 自宅	〒 - ビル・マンション・会社名				
	TEL ()	-			
継続教育 ★2	1. AFP	2. CFP®	生年月日 ★3	西暦	年 月 日

フリガナ (必ずご記入ください)		個人コード		受講番号	
氏名		部店コード		部店名	
配本先	配本先住所				
1. 本部 2. 支店 ★1 3. 自宅	〒 - ビル・マンション・会社名				
	TEL ()	-			
継続教育 ★2	1. AFP	2. CFP®	生年月日 ★3	西暦	年 月 日

フリガナ (必ずご記入ください)		個人コード		受講番号	
氏名		部店コード		部店名	
配本先	配本先住所				
1. 本部 2. 支店 ★1 3. 自宅	〒 - ビル・マンション・会社名				
	TEL ()	-			
継続教育 ★2	1. AFP	2. CFP®	生年月日 ★3	西暦	年 月 日

- ★1 配本先を「2. 支店」にご希望の場合、必ず会社名・所属部店名・部店コードまでご記入ください。
- ★2 「AFP・CFP®」継続教育認定講座を受講する方で、単位取得をご希望の方は、いずれかに○印をお付けください。
- ★3 「ファイナンシャル・プランナー養成講座 AFP コース」「AFP 会員登録資格取得コース」「AFP 税理士コース」をお申込みの方のみご記入ください（受講者登録に必要です）。