

近代セールス社 <2022>通信教育受講申込書(団体用)

(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	

お申込フォーム(ExcelまたはPDF)は、近代セールス社のHP (<http://www.kindai-sales.co.jp/learning/info/>)よりダウンロードできます。

<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。	
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	通信講座 1. 受講状況確認サイト	通信講座受講状況 2. 確認サイト & 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	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> 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。) </div>		
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			

※通信講座受講状況確認サイトは、専用の受講状況確認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.92参照。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> ※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) 〒165-0026 東京都中野区新井2-10-11 ヤシマ1804ビル4階
TEL 03-6866-7586 FAX 03-6866-7596
- 関西支社 〒530-0044 大阪府大阪市北区東天満1-11-13 AXIS南森町ビル10階
TEL 06-6882-6105 FAX 06-6882-6125
- 九州営業所 〒815-0083 福岡県福岡市南区高宮3-10-6 コスモメゾンアキヤマ802号
TEL 092-687-7055 FAX 092-687-7056

近代セールス社 <2022>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	再 受 講 の 受 講 者 数	契 約 単 価	合 計 金 額
「重要情報シート」を活用した預かり資産提案講座 2ヵ月コース	20200	2					
「重要情報シート」を活用した預かり資産提案講座 3ヵ月コース	20201						
ファイナンシャル・ゴールをかなえる資産運用アドバイス実践講座 2ヵ月コース	20370	3					
ファイナンシャル・ゴールをかなえる資産運用アドバイス実践講座 3ヵ月コース	20371						
業種別・顧客別のDX支援に強くなる講座 2ヵ月コース	20530	4					
業種別・顧客別のDX支援に強くなる講座 3ヵ月コース	20531						
営業店担当者のためのマネロン対策講座 2ヵ月コース	20640	5					
営業店担当者のためのマネロン対策講座 3ヵ月コース	20641						
高齢のお客様への資産運用提案に自信がつく講座 2ヵ月コース	00160	6					
高齢のお客様への資産運用提案に自信がつく講座 3ヵ月コース	00161						
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	14					
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						
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	15					
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	16					
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	17					
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	18					
融資の条件変更に強くなる講座 2ヵ月コース	00410	19					
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	20					
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	21					
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						
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	21					
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	23					
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	25					
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の進め方講座 2ヵ月コース	00800	26					
ドリル式・事業性評価に基づく経営改善の進め方講座 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	27					
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						
融資取引の説明に強くなる講座 2ヵ月コース	00860	28					
融資取引の説明に強くなる講座 3ヵ月コース	00861						
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	29					
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						
営業店で取り組む「創業支援」講座 2ヵ月コース	20290	30					
営業店で取り組む「創業支援」講座 3ヵ月コース	20291						
検査マニュアル廃止後の融資・取引先支援に強くなる講座 2ヵ月コース	20440	31					
検査マニュアル廃止後の融資・取引先支援に強くなる講座 3ヵ月コース	20441						
融資担当者ための改正債権法がよく分かる講座 2ヵ月コース	20650	32					
融資担当者ための改正債権法がよく分かる講座 3ヵ月コース	20651						
小 計							

講 座 名	コード	頁	通 常 の 受 講 者 数	契 約 単 価	再 受 講 の 受 講 者 数	契 約 単 価	合 計 金 額
会話で社長を動かす事業承継支援講座 2ヵ月コース	20690	33					
会話で社長を動かす事業承継支援講座 3ヵ月コース	20691						
資金繰り支援に強くなる講座 2ヵ月コース	20700	34					
資金繰り支援に強くなる講座 3ヵ月コース	20701						
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	35					
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						
預かり資産のアフターフォロー徹底マスター講座 2ヵ月コース	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ヵ月コース	00271						
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	37					
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ヵ月コース	00790	38					
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ヵ月コース	00791						
i D e C o の提案セールスに強くなる講座 2ヵ月コース	00920	39					
i D e C o の提案セールスに強くなる講座 3ヵ月コース	00921						
「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	40					
「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						
世代別資産運用相談に強くなる講座 2ヵ月コース	20300	41					
世代別資産運用相談に強くなる講座 3ヵ月コース	20301						
「戦略的雑談」で預かり資産の提案力を高める講座 2ヵ月コース	20390	42					
「戦略的雑談」で預かり資産の提案力を高める講座 3ヵ月コース	20391						
「自分年金」を切り口とした預かり資産提案に強くなる講座 2ヵ月コース	20660	43					
「自分年金」を切り口とした預かり資産提案に強くなる講座 3ヵ月コース	20661						
相場変動時の預かり資産セールス&フォロー講座 2ヵ月コース	20840	44					
相場変動時の預かり資産セールス&フォロー講座 3ヵ月コース	20841						
外貨建て保険の説明トーク&販売ルールに強くなる講座 2ヵ月コース	20910	45					
外貨建て保険の説明トーク&販売ルールに強くなる講座 3ヵ月コース	20911						
本当にわかりやすい投信の説明が身につく講座 2ヵ月コース	20940	46					
本当にわかりやすい投信の説明が身につく講座 3ヵ月コース	20941						
渉外担当者のための個人営業が得意になる講座	00180	47					
窓口での「金融犯罪防止」講座 2ヵ月コース	00220	48					
窓口での「金融犯罪防止」講座 3ヵ月コース	00221						
窓口担当者のための事務ミス防止講座 2ヵ月コース	00330	49					
窓口担当者のための事務ミス防止講座 3ヵ月コース	00331						
手 形 ・ 小 切 手 専 科 講 座	00360	50					
高齢者取引のトラブル防止に強くなる講座 2ヵ月コース	00480	51					
高齢者取引のトラブル防止に強くなる講座 3ヵ月コース	00481						
テ ラ ー レ ベ ル ア ッ プ 講 座	00510	52					
女性行員のための営業センスをみがく講座 2ヵ月コース	00520	53					
女性行員のための営業センスをみがく講座 3ヵ月コース	00521						
セ ー ル ス 話 法 に 強 く な る 講 座	00720	54					
職域セールスが得意になる講座 2ヵ月コース	00770	55					
職域セールスが得意になる講座 3ヵ月コース	00771						
取引時確認の手続きに強くなる講座 2ヵ月コース	00810	56					
取引時確認の手続きに強くなる講座 3ヵ月コース	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ヵ月コース	00850	57					
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ヵ月コース	00851						
小 計							

講 座 名	コード	頁	通 常 の 受 講 者 数	契 約 単 価	再 受 講 の 受 講 者 数	契 約 単 価	合 計 金 額
電話セールスが得意になる講座 2ヵ月コース	20240	58					
電話セールスが得意になる講座 3ヵ月コース	20241						
やさしい外為営業入門講座 2ヵ月コース	20580	59					
やさしい外為営業入門講座 3ヵ月コース	20581						
女性行員のためのリーダーシップが身につく講座 2ヵ月コース	00170	60					
女性行員のためのリーダーシップが身につく講座 3ヵ月コース	00171						
営業店での不祥事防止マネジメント講座 2ヵ月コース	00250	61					
営業店での不祥事防止マネジメント講座 3ヵ月コース	00251						
管理者のためのキャリア向上講座	00350	62					
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	63					
管理者能力開発講座	00450	64					
営業店を強くするブレイン・マネージャー入門講座 2ヵ月コース	00500	65					
営業店を強くするブレイン・マネージャー入門講座 3ヵ月コース	00501						
部下・後輩の「叱り方&育て方」講座 2ヵ月コース	00740	66					
部下・後輩の「叱り方&育て方」講座 3ヵ月コース	00741						
住宅ローンに強くなる講座	00710	67					
個人向けローンの営業に強くなる講座 2ヵ月コース	00960	68					
個人向けローンの営業に強くなる講座 3ヵ月コース	00961						
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	69					
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	69					
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						
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	70					
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	71					
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	72					
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						
若手行員のための金融機関での働き方が身につく講座 2ヵ月コース	20610	73					
若手行員のための金融機関での働き方が身につく講座 3ヵ月コース	20611						
やさしく学ぶ! 職場のハラスメント対策実践講座 2ヵ月コース	20620	74					
やさしく学ぶ! 職場のハラスメント対策実践講座 3ヵ月コース	20621						
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	75					
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	76					
イラストによる決算書の読み方講座	00320	77					
相続贈与実務講座	00340	78					
仕事と介護を両立するための講座 2ヵ月コース	00630	79					
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	80					
年金口座の獲得とメイン化推進講座 3ヵ月コース	00901						
仕事と育児を両立するための講座 2ヵ月コース	00950	81					
仕事と育児を両立するための講座 3ヵ月コース	00951						
小 計							
合 計							

講 座 名	コード	頁	通 常 の 受 講 者 数	契 約 単 価	再 受 講 の 受 講 者 数	契 約 単 価	合 計 金 額
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	84					
ファイナンシャル・プランナー養成講座AFPコース	00560	85					
A F P 税 理 士 コ ー ス	07560						
ファイナンシャル・プランナー養成講座AFP会員登録資格取得コース	00561	86					
合 計							

●FP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	再 受 講 の 受 講 者 数	契 約 単 価	合 計 金 額
全 7 コ ー ス 一 括	07000	82 ・ 83			—	—	
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. 再受講	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」「ファイナンシャル・プランナー養成講座 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）。