



アトリエノース株式会社 提供 建築関係者様向け 研修ガイド



CONTENTS

【基本のスキル】

- | | |
|--|-----|
| 1. 新人（中途採用）強化育成 / ビルダー様向け新人研修（ビジネスマインド編） | P4 |
| 2. 新人（中途採用）強化育成 / ビルダー様向け新人研修（建築知識編 -1） | P5 |
| 3. 新人（中途採用）強化育成 / ビルダー様向け新人研修（建築知識編 -2） | P6 |
| 4. リフォーム対応力アップ研修（リフォームの留意点 / 関連法規の基本） | P7 |
| 5. コミュニケーション力アップ研修（社内コミュニケーション編） | P8 |
| 6. コミュニケーション力アップ研修（接客 / 営業時編） | P9 |
| 7. 現場マナー & CS 研修（現場管理者編） | P10 |
| 8. 現場マナー & CS 研修（協力業者様編） | P11 |
| 9. プレゼンテーション力アップ研修（映像 / スライド提案テクニック） | P12 |

【マネジメントスキル】

- | | |
|-------------------------------|-----|
| 10. リーダー育成研修 # 1（基本方針構築編） | P13 |
| 11. リーダー育成研修 # 2（人材育成・管理編） | P14 |
| 12. リーダー育成研修 # 3（営業管理・数値管理編編） | P15 |

【専門スキル】

- | | |
|--|-----|
| 13. 営業力アップ研修（売れる営業の基本スキルを学ぶ） | P16 |
| 14. 整理・収納スペシャリスト研修（整理・収納の基本を学ぶ） | P17 |
| 15. 住宅性能向上のための基礎知識（省エネルギー住宅の基礎知識） | P18 |
| 16. 住宅性能向上のための基礎知識（安心・安全な住宅創りの基礎知識） | P19 |
| 17. インテリアデザイン / コーディネート研修（インテリアの基礎知識編） | P20 |
| 18. ホームオフィスプランナー研修（テレワーク環境の提案テクニック） | P21 |
| 19. カラーコーディネート研修（パーソナルカラー編） | P22 |
| 20. カラーコーディネート研修（インテリアカラー編） | P23 |
| 21. 水廻りリフォーム基礎研修（住宅設備の基礎 / 水廻り商品の提案編） | P24 |
| 22. 営業 / コーディネータースキルアップ研修（ヒアリング～提案技術編） | P25 |

【資格取得】

- | | |
|--------------------------------------|-----|
| 23. キッチンスペシャリスト受験対策（1・2次試験対策編） | P26 |
| 24. インテリアコーディネーター受験対策 # 1（1次試験受験対策編） | P27 |
| 25. インテリアコーディネーター受験対策 # 2（2次試験受験対策編） | P28 |

【一般客向け】

- | | |
|----------------------------------|-----|
| ◇一般客向けセミナーについて | P29 |
| 事例 1. 快適に暮らすための 10 の秘訣を知っておきましょう | |
| 事例 2. インテリアから考えるリフォーム成功術 | |

アトリエノース 建築関係者様向け研修ガイドについて

はじめに

アトリエノース株式会社では長年に渡り、工務店様、建設会社様、ハウスメーカー様、建築資材販売店様向けの研修をおこなってまいりました。皆様のご要望に合わせた個別の研修を数多くおこなってまいりましたが、いずれの企業様でも共通して必要とされる研修が数多くあります。そこで、基本的な研修をテーマ別にご紹介させていただく「ガイドブック」を作成致しましたのでご案内申し上げます。

コンセプト

アトリエノースの研修は、建築業界の新人（他職からの新任者・新入社員）中堅社員様向けに特化していますが、いずれの研修をおこなうにあたって、スキルや必要な知識だけを教育しても効果が低いと考えています。

「何のための研修か？」その意味・目的が受講者の腑に落ちていなければ研修効果は低くなります。各研修はまず、受講者本人の動機づけの確認からスタートします。そして、各自が「自分自身にとって価値のあるスキルや知識を身につける事」を目的に、高いモチベーションで受講していただけるのが特徴です。（業界経験豊富なベテラン講師が解りやすくご指導致します）

その他

また、受講対象者の職種も新人（新入社員・転入職）を始め、中間管理職（店長）、営業職、設計、デザイナー、コーディネーター様向けなど様々なプログラムがございます。

このガイドの中から貴社の需要に合った研修をご検討いただければ幸いです。

その他、ご要望によるカスタマイズ、一般のお客様向けセミナーなども承りますので、ご遠慮なくお問い合わせください。

基本スキル

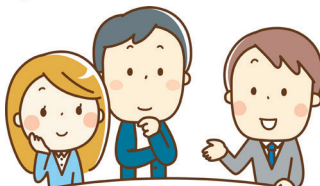
- 挨拶・マナー
- 電話応対接客
- セルフモチベーション
- 報告・連絡・相談
- ホスピタリティ



マネジメントスキル

- リーダーシップ
- 営業管理
- コーチングスキル
- チームビルディング
- ビジョン構築

成長サイクル



専門スキル

- 建築基礎知識
- インテリア・カラー
- 整理・収納アドバイス
- 省エネ・耐震・安全
- リフォーム知識

ビルダー様向け新人研修

新人（中途採用）強化研修（ビジネスマインド編）

1日
6/h

ねらいと学びのポイント

社会人として仕事をする上で求められるのは、明確なビジョンを持つこと、適切な目標設定とその達成推進をおこなうことです。本講座では、ビルダーとしてのあるべき姿を基に、どの業界でも通用するビジネスパーソンとしてのあり方、組織のメンバーとの関わり方、目標設定と行動計画の最適な立案方法などを学びます。より高いモチベーションを持ち、仕事に取り組んで頂くためのプログラムです。

プログラム

①ビジネスマインドの基本

- ・目的・ビジョン・目標を明確にする
- ・目的・ビジョン・目標とは
- ・モチベーションを上げる日常の行動
- ・計画的な行動を妨げる習慣を知る

<演習>

②仕事と目的の大切な関係

- ・決めた通りの成果を生み出す進め方
- ・協働できる人とできない人の違い

<演習>

③目標設定と目標を達成する行動計画

- ・魅力的で達成可能な目標の立て方

<演習>

④計画達成のためのテクニック

- ・タイムマネジメントと
プライオリティマネジメント

<演習>



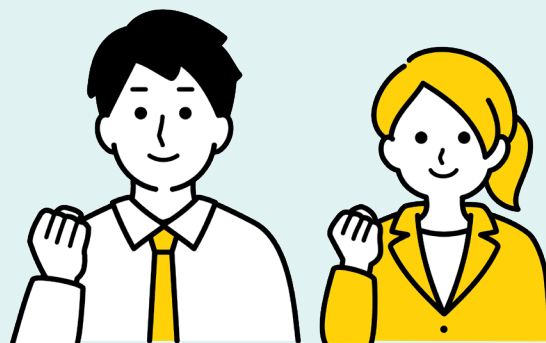
概要

①～④まで全ての研修を「参加型」のプログラムで進めていきます。

講師はポイント毎に参加者に問いかけ、自分なりの答を考える機会を設けます。

また、各種の演習課題を通じて、体験的に学んでゆることが出来ます。

この研修は、参加者本人が納得して腑に落とすことが出来、自ら進んで行動を起こすことを目的にしています。



この研修は、「ビジネスマインド編」「建築知識編 -1」「建築知識編 -2」の順番に、シリーズで受講されることをおすすめします。（この研修は対面研修にて行います）

ビルダー様向け新人研修

新人（中途採用）強化研修（建築知識編 -1）

1日
6/h

ねらいと学びのポイント

建築業界の経験が浅い方向けの研修です。新入社員、他業種からの中途採用の方などを対象に、最低限必要な住宅建築の知識を身につけていただきます。

前半では主に建築全般の基礎を学んで頂く構成にしております。営業・コーディネーター・施工管理職などにおいて、1日でも早く戦力参加出来るようになる事を目的にしています。

プログラム

- ①建築の基礎知識 -1（建築設計の基本）
 - ・設計図面の種類と読み方
 - ・設計から竣工までの流れ
- ②建築の基礎知識 -2（住宅建築の基礎知識）
 - ・建築寸法の基本
 - ・建築モジュールとは
 - ・建築構造・工法の基礎知識
 - ・現調と確認ポイント ケーススタディ
- ③建築設備の基礎知識（水回り設備の基本）
 - ・給排水設備工事の基本
 - ・ガス設備工事の基本
 - ・電気設備工事の基本



概要

- ①では、住宅設計に使われる図面の種類とその読み方、読み取るポイントなどを学びます。また、一般的な建築工事全体の流れとして、営業、設計段階から契約、着工準備、施工～竣工、引渡、アフターなどの流れも学びます。
- ②では、建築の基礎知識として、寸法（尺貫法 / メートル法）から、建築材料に関連する建築モジュールの、住宅に置ける建築構造（木造・鉄骨造・RC造その他）などの工法の知識を学びます。また、現調に置けるチェックポイントや採寸の方法なども学びます。
- ③では、住宅設備の基礎知識として、給排水設備ガス設備、電気設備工事などの基本を学びます。



この研修は、「ビジネスマインド編」「建築知識編 -1」「建築知識編 -2」の順番に、シリーズで受講されることをおすすめします。（この研修は対面研修にて行います）

ビルダー様向け新人研修

新人（中途採用）強化研修（建築知識編 -2）

1日
6/h

ねらいと学びのポイント

建築業界の経験が浅い方向けの研修です。新入社員、他業種からの中途採用の方などを対象に、最低限必要な住宅建築の知識を身につけていただきます。

後半では主に内装 / インテリア関連工事の基礎を学べる構成にしています。営業・コーディネーター・施工管理職などにおいて、1日でも早く戦力になる事を目的にしています。

プログラム

①建築の基礎知識 -3（内装仕上げの基礎知識）

- ・床下地 / 仕上げ工事の基礎知識
- ・壁下地 / 仕上げ工事の基礎知識
- ・天井下地 / 仕上げ工事の基礎知識

②建築の基礎知識 -4（造作工事の基礎知識）

- ・洋室の造作工事
- ・和室の造作工事
- ・家具工事の基礎知識

③照明と電気関連プランの基礎知識

- ・照明レイアウトプランの基本
- ・コンセント / スイッチ計画の基本
- ・その他電気設備の基本

④水廻り販売の基礎知識（水廻り製品の基本）

- ・キッチンの基本
- ・洗面、トイレその他水廻り製品の基本



概要

①では、内装工事に関連のある、床・壁・天井の下地材・仕上げ材の種類とその工法について基礎的な内容を学びます。

②では、造作工事の基礎知識として、住宅における幅木、廻り縁などの造作材や、和室特有の床の造作、室内建具、造付け家具などの基礎知識を学びます。

③では、照明器具の種類、レイアウトの基本、スイッチやコンセントの配置の基本から、インターホン、LAN 配線などの基本までを学びます。

④ではキッチンや洗面、トイレ、その他水廻り製品の種類やその特徴などの基礎知識を学びます。



この研修は、「ビジネスマインド編」「建築知識編 -1」「建築知識編 -2」の順番に、シリーズで受講されることをおすすめします。（この研修は対面研修にて行います）

リフォーム対応力アップ研修

(住宅関連法規の基本 / リフォームの留意点)

半日
4/h

ねらいと学びのポイント

建築の請負工事をおこなうにあたって、最低限押さえておかなければならない「関連法規」の知識を学びます。特に、リフォーム営業時の打合せにおいて、「やって良いこと、ダメなこと」はその場で判断出来なければ、お客様からの信頼を失いかねません。

打合せの段階で「お客様のご要望どおり」にどこまで対応出来るのかを判断できるようになるための研修です。

プログラム

- ①最低限必要な住宅関連法規の基礎知識
- ・建築基準法の基礎知識
 - ・消防法の基礎知識
 - ・その他関連法規の基礎知識
- ②押さえておきたいリフォーム関連法規の留意点
- ・違法になりやすいケースとは
 1. 戸建て木造住宅のケース
 2. マンション（集合住宅）のケース

※参考テキスト：住宅リフォーム推進協議会編
「住宅リフォーム業者のための知っておきたい
リフォーム関連法規の手引き」を使用します



概要

①では住宅リフォーム工事に関連する「建築基準法」の基礎知識を学びます。特に増築工事における用途地域・建ぺい率・容積率の理解や、防火、内装制限、採光・換気に関する知識などを中心に学んでいきます。

②では、実際にありがちな「違法工事例」を基にそれぞれの対応方法（回避の方法）などを、戸建住宅の事例、マンションでの事例それぞれに対応して学んでいきます。



この研修は、「ビルダー様向け新人研修の」フォローアップ版として、半年～1年程度の実務をふまえて、実際の場面を経験した後で受講されることをおすすめします。（この研修はリモートにも対応します）

コミュニケーションカアップ研修 (社内コミュニケーション編)

半日
4/h

ねらいと学びのポイント

社内で良い人間関係を築き仕事を円滑に進める上で、コミュニケーションは重要な要素のひとつです。この研修は、相手の気持ちを尊重しつつ、自分の意見を率直に伝えるマインドとスキル「アサーティブ・コミュニケーション」を学びます。このスキルは、ワークやロールプレイングなどの体験型演習を通じて、職場での実践に効果的に活かすことができます。

プログラム

- ①自分のコミュニケーションタイプを知る
自分の「伝え方のクセ」に気づき、「適切な伝え方」を理解する
- ②アサーティブ・コミュニケーションとは
 - ・自分も相手も尊重するアサーティブ・コミュニケーション
 - ・アサーティブ・コミュニケーションの4つの手順
- ③コミュニケーションは「意識化」と「トレーニング」(ワークとロールプレイング)
 - ・「頼むとき」のポイント
 - ・「断るとき」のポイント
 - ・「伝えるとき」のポイント
 - ・「ほめるとき」のポイント
 - ・「注意するとき」のポイント
 - ・「批判されたとき」のポイント
- ④行動計画
 - ・明日から意識すること、取り組むことを明確にする

概要

- ①自分の意見を率直に伝えられない、自分の意見ばかりを主張してしまいがち、相手から反発を受けることが多い、などの原因は、「攻撃型」「受身型」「作威型」「対等型」等に分類される各々の「伝え方のクセ」にあります。問いかけ、実習を通じて、自分のクセをふり返ります。
- ②相手の置かれている状況や気持ちを尊重しながらも、自分の意見を的確に伝えられる方法を学びます。仕事で関わる相手と良好な関係を保ちながら、業務を進めることに役立つ「アサーティブ・コミュニケーション」を理解します。
- ③ワークと、ロールプレイングで体験的に学びます。
- ④具体的な事例をもとに、「これからどうすべきか？」を明確にし、対応方法を学んでいきます。



この研修は、対面研修でおこないます。

コミュニケーション力アップ研修

(接客 / 営業時のコミュニケーション編)

半日
4/h

ねらいと学びのポイント

お客様に満足していただく提案をするためには、「お客様の潜在ニーズを知り、具体的なウォンツを引き出す」必要があります。そのために必要な「コミュニケーションスキル」を身につけます。

この研修は、「聴く力のスキル」の習得を目的とし、「聴く」「質問する」「伝える」ことを通して、心からの信頼関係（心頼関係）をつくり、お客様と十分なコミュニケーションが築けるようになる事を目的にしています。

プログラム

- ① コミュニケーションとは
 - ・ 信頼関係を築く重要な要素はコミュニケーション
- ② 受け取る力（聴く）と伝える力（話す）のスキル
 - ・ 聴く
 - ・ 質問する
 - ・ 伝える
- ③ 言語よりも非言語コミュニケーション
 - ・ しぐさ・動作・表情・声・話し方を意識する
- ④ 信頼関係を創るスキルを学ぶ
 - ・ 自分も相手も尊重する心が基本
 - ・ 相手を理解しようと思って聴く
 - ・ マッチング・ミラーリング・チューニングの手法
- ⑤ お客様の期待以上の提案をする
 - ・ 潜在ニーズから具体的なウォンツを提案する
 - ・ 「モノ」⇒「コト」⇒「シーン」
 - ・ お客様の望む暮らしをかなえるための具体的提案とは

概要

- ① お客様の要望を聴いて、お客様の期待を超える提案ができるようになるために、自己流ではない「コミュニケーション」をスキルとして理解します。
- ② お客様の心を掴み、本音を引き出すための「聴く力」と、それに応えるために「伝える（話す）」スキルを具体的に学びます。
- ③ コミュニケーションでは、言葉だけではなく目に見える動作・表情などのすべてが相手に伝わります。そのことを意識して対応するスキルを学びます。
- ④ 信頼関係がなければ、何を言っても相手には届きません。初対面から始まる、どの様な対応が「信頼」に繋がるのかを学びます。
- ⑤ お客様のご要望に沿った最善のご提案をすることが、契約に結びつきます。何がお客様の心を掴むのかを学びます。



この研修は、対面研修でおこないます。

リフォーム現場マナー& CS 研修

(現場管理者編)

1日
6/h

ねらいと学びのポイント

建築現場でのマナー /CS が求められています。特にリフォーム現場では施主在宅工事も多くなるため、特有の配慮すべき事柄、顧客対応のポイントを学ぶことが大切です。

顧客の望む対応・サービスを参加者自らが考え、実践することで、顧客の印象がどう変わるかを体験的に身につけ、現場での実践に生かします。(※この研修は現場管理者 / 指導者の観点から学ぶプログラムです。)

プログラム

- ①研修オリエンテーション
研修に対する心構えを整え、受講意欲を高める
- ②マナーとはマナーとはどういうもの？
・ホスピタリティーを考える
- ③リフォーム現場のCS
リフォーム現場の特徴を理解する
・リフォーム特有の留意点
・戸建て住宅編
・マンション編
- ④マナー向上ケーススタディ
・顧客の望むサービスを考える
＜マナー向上グループディスカッション＞
- ⑤シーン別ケーススタディ
1. 現調～引き渡しまで
2. 始業～終業、現場の報・連・相
3. 施主の声から学ぶケーススタディ
- ⑥マナー向上実践編
＜シーン別ロールプレイング＞
1. 挨拶編
2. 急な要望に対応する
3. 相談・報告編 他

概要

- ①では、この研修が必要な理由を参加者が自ら考え、動機づけを明確にするためのセッションからスタートします。
- ②マナーと言っても、マニュアル化された行動をただ実行に移せば良いというものではありません。そこではお客様に対するホスピタリティーを意識する必要があります。
- ③リフォームの現場は、新築と違いお客様在宅の中で行う事も多くなります。そこでの気配り、起こりがちなトラブルなどを事例を通して学んでいきます。
- ④～⑥では、対話や実習を通して、体験的に学びます。



この研修は、対面研修でおこないます。ワーク / ロールプレイングを行うため、少し広めの会場をご用意ください。

リフォーム現場マナー& CS 研修

(協力業者様 / 協力業者会編)

1日
6/h

ねらいと学びのポイント

建築現場でのマナー / CS が求められています。特にリフォーム現場では施主在宅工事も多くなるため、特有の配慮すべき事柄、顧客対応のポイントを学ぶことが大切です。

顧客の望む対応・サービスを参加者自らが考え、実践することで、顧客の印象がどう変わるかを体験的に身につけ、現場での実践に生かします。(※この研修は現場で活躍する職人様 / 協力業者会向けのプログラムです。)

プログラム

- ①研修オリエンテーション
研修に対する心構えを整え、受講意欲を高める
- ②マナーとはマナーとはどういうもの？
・ホスピタリティーを考える
- ③リフォーム現場のCS
リフォーム現場の特徴を理解する
・リフォーム特有の留意点
・戸建て住宅編
・マンション編
- ④マナー向上ケーススタディ
・顧客の望むサービスを考える
〈マナー向上グループディスカッション〉
- ⑤シーン別ケーススタディ
1. 現調～引き渡しまで
2. 始業～終業、現場の報・連・相
3. 施主の声から学ぶケーススタディ
- ⑥マナー向上実践編
〈シーン別ロールプレイング〉
1. 挨拶編
2. 急な要望に対応する
3. 相談・報告編 他

概要

- ①では、この研修が必要な理由を参加者が自ら考え、動機づけを明確にするためのセッションからスタートします。
- ②マナーと言っても、マニュアル化された行動をただ実行に移せば良いというものではありません。そこではお客様に対するホスピタリティーを意識する必要があります。
- ③リフォームの現場は、新築と違いお客様在宅の中で行う事も多くなります。そこでの気配り、起こりがちなトラブルなどを事例を通して学んでいきます。
- ④～⑥では、対話や実習を通して、体験的に学びます。



この研修は、対面研修でおこないます。ワーク / ロールプレイングを行うため、少し広めの会場をご用意ください。

伝わるプレゼンテーション力アップ研修 (映像 / スライド提案テクニック)

半日
4/h

ねらいと学びのポイント

ビジネスでは様々な場面で「プレゼンテーション」が重要になります。お客様に工事内容やアイデアをプレゼンする機会、会社内でも上司相手や・プロジェクト会議での発表の機会など、どのような場面でも大切なことは、「的確に相手に必要な情報が伝わる」事です。この研修では、「伝わるプレゼンテーション」をテーマに実習を通じて学んで頂きます。

プログラム

- ①オリエンテーション
 - ・アイスブレイクゲーム
- ②接客時のプレゼンスキル
 - ・顧客の心理に沿った会話法
 - ・顧客は何を求めているか
 - ・確実な提案のためのヒアリングポイント
 - ・欲しくなる商品プレゼンテーションのポイント
- ③ビジネスにおけるプレゼンテーション
 - ・プレゼンテーションのポイント
 - ・プレゼンスライド作成演習
(パワーポイントによるスライド作成)
 - ・プレゼンテーション実習
※グループワーク
- ④研修の振り返り
 - ・シェアリングセッション

参加の際は、参加者各自でパソコンまたは、タブレット機器をご用意ください。

概要

- ①ではゲームを通じて、トークによるプレゼンテーションを体験します。
- ②では、お客様に対する「プレゼンテーション」のポイントとして、顧客心理、ニーズの把握、ウオントを引き出す「プレゼンテーション」などを学んでいきます。
- ③ビジネスで必須とされる、スライドプレゼンテーションのテクニックを学びます。分かりやすい資料の作り方、効果的なアニメーションの付け方など、「より伝わりやすいプレゼンテーション」のスキルを学びます。



この研修を開催する場合は、インターネットに接続可能な会場をご準備ください。また、参加者が持参するPC、タブレットが接続可能である事をご確認ください。(この研修は対面研修にて行います)

リーダー育成研修# 1

(基本方針構築編)

半日
4/h

ねらいと学びのポイント

グループやチームあるいは Shop の店長など、リーダーに求められる要素は様々です。この研修では主に売上、利益管理に責任を取る立場にあるリーダーの育成に目的をおいています。

1 では主に目標設定に重点をおき、目的意識の明確化、モチベーション向上にフォーカスしたプログラムとなっており、# 2、# 3 とステップアップする構成になっています。

プログラム

- ①オリエンテーション
 - ・アイスブレイクゲーム
- ②これからの住宅市場戦略
- ③ビジネスマインドの基本
 - ・目的・ビジョン・目標とは
 - ・目的・ビジョン・目標を明確にする
 - ・モチベーションを上げる日常の行動
 - ・計画的行動を妨げる良くない習慣を知る

(グループセッション) 気付きの振り返り
- ④仕事と目的の大切な関係
 - ・決めた通りの成果を生み出す進め方
 - ・協働できる人とできない人の違いとは

(グループセッション) 気付きの振り返り
- ⑤目標設定と目標を達成する行動計画
 - ・魅力的で達成可能な目標の立て方
 - ・基本方針書作成演習 (発表)

概要

- ①ではゲームを通じて、参加者同士の親近感を深め、チームワークの意識を高めます。
- ②自分たちのおかれる社会的立場と、その使命、あるべき姿などの意識付けをおこないます。
- ③～⑤でビジネスで重要な、会社の理念と自己の目的意識の整合性の確認をおこない、どんなビジョンを目指すのか? そのために何をするのか? を明確にします。

その上で、長・中・短期目標の考え方、を学び各自の基本方針書を作成します。

各セッション毎に「グループセッション」で理解の確認をおこないます。



この研修は、#1～#3 迄3つの研修をシリーズでご受講されることをおすすめします。
(この研修は対面研修にて行います。ワークのため少し広めの会場をご用意ください。)

リーダー育成研修#2

(人材育成・管理編)

半日
4/h

ねらいと学びのポイント

グループやチームあるいは Shop の店長など、リーダーに求められる要素は様々です。この研修では主に売上、利益管理に責任を取る立場にあるリーダーの育成に目的をおいています。

#2 では主に人材育成に重点をおき、チームビルディング向上にフォーカスしたプログラムとなっています。また、スケジュール管理に必要なスキルも学びます。

プログラム

①オリエンテーション

- ・アイスブレイクゲーム

②計画達成のためのテクニック

- ・タイムマネジメント
- ・プライオリティマネジメント

(グループセッション) 気付きの振り返り

③強力なチームを作るために

- ・チーム構築の為にコミュニケーション
- ・自分と他人のタイプの違いって?
- ・タイプ別のコミュニケーション方法
- ・コーチング手法を取り入れる

(グループセッション) コーチングを活かした演習

④日常の管理業務とは

- ・事業計画達成のための具体的施策
- ・日常管理とチェックポイント

概要

①ではゲームを通じて、前回研修の振り返りと、意識の変化の確認をおこないます。

②時間管理の重要性と、時間内でおこなうべきタスクの優先順位のつけ方などを学び、有効な時間活用スキルを学びます。

③では、チームビルディングの重要性と、そのために必要な社内でのコミュニケーション手法を学びます。

④では、日常業務の進め方について考え、行動計画とその管理などについて学びます。



この研修は、#1～#3 迄3つの研修をシリーズでご受講されることをおすすめします。
(この研修は対面研修にて行います。ワークのため少し広めの会場をご用意ください。)

リーダー育成研修#3

(営業管理・数値管理編)

半日
4/h

ねらいと学びのポイント

グループやチームあるいは Shop の店長など、リーダーに求められる要素は様々です。この研修では主に売上、利益管理に責任を取る立場にあるリーダーの育成に目的をおいています。

#3 では主にリーダーとして営業方針を策定し販促計画を立て、販売管理を的確に行う事を目的にしています。リーダー育成研修の締めくくりとしてご活用ください。

プログラム

- ①オリエンテーション
- ・アイスブレイクゲーム

- ②戦略的営業方針の策定
- ・営業方針の立案
 - ・販売（売上）目標の設定
 - ・利益目標の設定
 - ・販促計画の考え方

(グループセッション) 気付きの振り返り

- ③健全経営のための利益管理
- ・経営数値の基礎知識
(経営数値に関する演習)
 - ・数値から見た問題解決手法
 - ・コスト管理の考え方

概要

①ではゲームを通じて、前回研修の振り返りと、意識の変化の確認をおこないます。

②では、販売戦略の考え方、適切な目標設定ガイドラインの求め方、利益目標の考え方などを学び、その達成のための販促計画についても検討します。

③では、利益目標管理のための経営数値の基本的考え方、損益計算書上の各段階での利益の捉え方、数値目標に対する進捗管理と対策の立て方などを学びます。



この研修は、#1～#3 迄3つの研修をシリーズでご受講されることをおすすめします。
(この研修は対面研修にて行います。ワークのため少し広めの会場をご用意ください。)

営業力アップ研修

(売れる営業の基本スキルを学ぶ)

1日
6/h

ねらいと学びのポイント

営業に求められる仕事は、必要な売上と利益を定められた期間内に確保する事に他なりません。そのためには常に有効な見込み客を確保し、適切なタイミングで効果的なアプローチを行い、信頼（心頼）を得て、的確なヒアリングと提案を行い、適切なタイミングでクロージングをする必要があります。いままで営業行為は個人の技量に頼る傾向がありました。しかし、どなたでも適切な営業スキルを学べば一定の業績を上げることが出来ます。

プログラム

- ①営業力とは何か
- ②営業力の強化のポイントを知る
 - ・営業のプロセスを理解する
 - ・好感を抱かれる振る舞いとは
 - ・営業として信頼（心頼）されるためには
- ③営業に必要なスキルを学ぶ
 - ・ニーズを把握するためのヒアリング
 - ・予算を引き出すためのテクニックとは
 - ・ウォンツを引き出す提案とは（ワーク）
- ③見積提示のテクニック
 - ・伝える、納得される見積とは
 - ・見積書は提案書である事を意識する
- ④クロージングテクニック
 - ・意思決定に繋がるトークポイントとは
 - ・お客様のタイミングを見逃さない
 - ・契約時の留意点など

概要

- ①では、営業力についての考え方を学びます。
- ②では、営業初期段階での顧客対応のあり方を考え、如何に好感を持たれるか、信頼を得るかについて考えます。
- ③では、顧客ニーズを引き出す為のヒアリングポイント、顧客の予算を聞き出すためのヒアリングポイント、ウォンツを引き出す提案手法などを学びます。
- ④では、クロージングに置ける重要トーク、きっかけ作り、契約時に置ける留意点（契約書、特定商取引法、消費者契約法）などを学び、確実な契約に結びつけます。



この研修は、対面研修でおこないます。ワーク / ロールプレイングを行うため、少し広めの会場をご用意ください。

整理・収納ベーシック研修

(整理・収納の基本を学ぶ)

半日
4/h

ねらいと学びのポイント

家で過ごす時間が増え、快適な空間を求め、以前にも増して収納に関心を向けるお客様が増えています。収納や片づけの情報が本やネット上に溢れている今、自分の生活スタイルや習慣、持ち物にあわせた最適な収納提案をしてくれるプロへの期待は高まっています。この研修では、整理収納の基本的理論を学び、住まい手に寄り添い、実際の生活シーンに即した収納提案ができるようになることを目的にしています。

プログラム

- ①整理・収納の基本
 - ・整理、整頓、収納、片づけの違い
 - ・整理の3つのステージ
 - ・4つの基本領域を学ぶ
「アクティブ」「スタンバイ」
「プロパティ」「スクラップ」
- ②住まい手にあわせた収納計画
 - ・適正量を決定する
 - ・動作動線に合った収納
 - ・使用頻度別の収納
 - ・グルーピングの効果
 - ・定位置管理
- ③ヒアリングから住まい手の「幸せの種」を見つける
 - ・幸せの種を見つける質問
 - ・潜在ニーズをキャッチする
 - ・お困りごとを解決し理想の暮らしをご提案
 - ・ヒアリングシートの活用法

概要

- ①使いやすく、綺麗に片付いた住まいづくりには「整理収納理論」を用いて、それぞれの暮らしに合わせた収納をご提案することが基本になります。まず、整理・収納の原理原則を学びます。
- ②住まいは「いかに多くの収納をつくるか」よりも「住まい手にあわせた片づけやすい仕組みづくり」が必要です。片付かない家の原因は住まい手だけの問題ではなく、設計段階で適切な収納プランをご提案することが大切です。ここではプランニングの手法を学び、ご満足いただける提案スキルを学びます。
- ③最終的な個客満足に繋げるために、「暮らし方」まで、提案の幅を広げます。その結果、快適な暮らしを通じてファン顧客の獲得を目指します。



この研修は、対面研修でおこないます。

住宅性能向上のための基礎知識

(省エネルギー住宅 "ZEH" の基礎知識)

半日
4/h

ねらいと学びのポイント

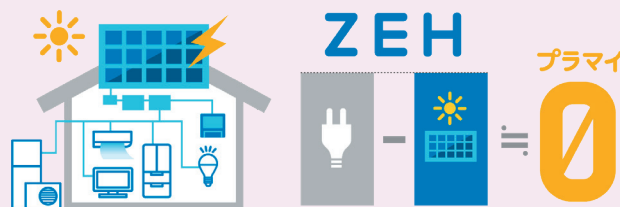
国土交通省の「住宅市場動向調査」によると、ユーザーが住まいを選んだ条件は「高気密・高断熱住宅だから」「住宅のデザインが気に入った」「災害への安全性が高い」の3項目が上位三項目を占めています。さらに2025年には「建築物省エネ法」の完全義務化が予定され、新築においてはZEH(ネット・ゼロエネルギー・ハウス)の標準化が進められています。この研修では住宅の省エネルギー化に関する基礎知識を学びます。

プログラム

- ①環境とエネルギー
 - ・地球の温暖化
 - ・住まいで消費されるエネルギー
 - ・省エネルギー住宅の基本
- ②建築的な省エネルギー
 - ・断熱と気密
 - ・日射遮蔽その他
- ③設備による省エネルギー
 - ・暖冷房設備
 - ・給湯設備
 - ・換気、照明その他
- ④建築物省エネ法について
 - ・改正の経緯と概要
 - ・押さえるべきポイント
- ⑤優遇制度の活用
 - ・省エネコストをどう提案するか？
 - ・省エネで活用出来る補助金制度
 - ・省エネで活用出来る優遇制度

概要

- ①では、地球環境、温暖化対策などについての考え方を知り、住宅に求められる省エネ性能について学びます。
- ②では、新築・リフォームでおこなう断熱 / 気密工法について、また日射遮蔽の手法などを学びます。
- ③では、省エネ設備の種類、選び方、得られる効果などを学び、お客様への提案方法も含めて学んでいただきます。
- ④では、2025年に控える建築物省エネ法義務化について、国の基本方針を理解して、その押さえるべきポイントを学んで頂きます。
- ⑤では省エネにおける建築コストの効果的な提案方法や、お客様の予算を補うための、各種優遇制度について学んでいきます。



この研修は、「安心・安全な住宅創りの基礎知識編」と合わせてのご受講をおすすめします。ふたつの研修をセットで1日研修にもアレンジ可能です。(リモートでの開催にも対応致します)

住宅性能向上のための基礎知識

(安心・安全な住宅創りの基礎知識)

半日
4/h

ねらいと学びのポイント

国土交通省の「住宅市場動向調査」によると、ユーザーが住まいを選んだ条件は「高気密・高断熱住宅だから」「住宅のデザインが気に入った」「災害への安全性が高い」の3項目が上位三項目を占めています。

国の方針も「高齢化対応」「耐震対策」「バリアフリー」に力を入れ補助金制度なども実施されています。この研修では、住まいの安心・安全に対する基本を学んで頂きます。

プログラム

- ①安心・安全な住まいづくりとは
 - ・住まいに対するニーズを理解する
 - ・お客様の意識を理解する
- ②耐震性能から見る安全な住まい
 - ・耐震基準の変遷
 - ・我が国の地震発生状況
 - ・耐震構造・工法を理解する
- ③防犯から見た安心な住まい
 - ・防犯対策の手法
 - ・エクステリアでの防犯
- ④バリアフリーから考える安全な住まい
 - ・バリアフリーとユニバーサルデザイン
 - ・住宅で出来るバリアフリー
- ⑤優遇制度の活用
 - ・安心・安全な住まいで活用出来る補助金制度
 - ・安心・安全な住まいで活用出来る優遇制度

概要

- ①では、安心安全な住まいづくりについて社会低需要、顧客ニーズを学びます。
- ②では、地震に対する基礎知識と、耐震の必要性、耐震工法の種類、家庭内での耐震対策などを学びます。
- ③では、各種の防犯対策手法と、その効果、実際の施工について具体的に学んで頂きます。また、外構から見た防犯手法についても学びます。
- ④では、高齢化社会に対応するバリアフリーの対策から、子供から高齢者、身障者の方々にも安心して暮らしていただくための、ユニバーサルデザインの手法も学んでいただきます。



この研修は、「省エネルギー住宅 "ZEH" の基礎知識編」と合わせてのご受講をおすすめします。ふたつの研修をセットで1日研修にもアレンジ可能です。(リモートでの開催にも対応致します)

インテリアデザイン / コーディネート研修 (インテリアの基礎知識編)

1日
6/h

ねらいと学びのポイント

国土交通省の「住宅市場動向調査」によると、ユーザーが住まいを選んだ条件は「高気密・高断熱住宅だから」「住宅のデザインが気に入った」「災害への安全性が高い」の3項目が上位三項目を占めています。特にデザイン面ではインテリアへの関心が高く、お客様もWEBや各種媒体から情報を得て、お好みのデザインスタイルを希望される方が増えました。それらのご要望に応えられるよう、インテリアの基本を学びます。

プログラム

- ①インテリアデザインの基本 - 1
 - ・デザインスタイルの基礎知識
- ②インテリアデザインの基本 - 2
 - ・和風のデザインのルーツと現代デザイン
 - ・洋風のデザインのルーツと現代デザイン
- ③インテリアデザインの基本 - 3
 - ・デザイナー、ブランドの基礎知識
(家具・照明・その他インテリア製品など)
 - ・世界の有名デザイナーとその作品を知る
- ④インテリア関連商品の基礎知識- 1
 - ・ウインドウトリートメントの基礎知識
 - ・インテリアアクセサリーの基礎知識
- ⑤インテリア関連商品の基礎知識- 2
 - ・建材製品のインテリアコーディネート
(リビング建材、洗面化粧台、室内ドアなど)
- ⑥その他のインテリア知識
 - ・造作家具、照明、リフォーム関連など

概要

- ①では、「モダン」「クラシック」「北欧風」など住宅・インテリアで定番のデザインスタイルを学びます。
- ②では、建築・インテリアデザインのルーツとその特徴を学び歴史的背景も押さえておきます。
- ③では、家具や照明器具に見られる各種のデザイナーブランドについて具体的に学んで頂きます。
- ④では、インテリアの演出に欠かせない窓装飾や、絵画やテーブルアクセサリー、観葉植物などインテリアアクセサリーについての知識を学びます。
- ⑤では、建材メーカー各社が展開する「造作材」「設備機器」「建具」のコーディネートについて考えます。
- ⑥では、造作家具の提案、照明器具の種類、選び方、配置などの基礎知識を学んでいただきます。



この研修は、リモートでの開催にも対応致します。

ホームオフィスプランナー研修

(テレワーク環境の提案テクニック)

半日
4/h

ねらいと学びのポイント

コロナ禍以降、テレワーク・リモートワークと言われる在宅での勤務形態が一般的になってきました。しかし、現実にはパソコンを使用したリモート環境がなかなか整わずに苦慮されている方も多いようです。そこで、本研修では家庭内でのリモートワーク環境の造り方、仕事に最適な環境づくりを、新築では初めから計画する手法を、またリフォームでも提案出来る手法を学んでいただきます。

プログラム

- ①ホームオフィスプランナーの仕事
 - ・ホームオフィスプランナーとは
 - ・進める上で大切なこと
- ②リモートワーク環境とは
 - ・「テレワーク」に関する基礎知識
 - ・「在宅勤務」とその他の環境
- ③リモート環境の計画
 - ・在宅ワークに於けるリモート環境
 - ・個室（書斎）の計画
 - ・リビング・ダイニングでのワークスペース計画
 - ・その他のワークスペース計画
- ④リモート環境のためのインテリア
 - ・リモートワークでの問題点
 - ・ワーキングエリアの計画
 - ・快適なインテリア環境づくり
 - ・照明計画とウインドウトリートメント
- ⑤リモートワーク環境に適した家具
 - ・リモートワーク向きのチェアとデスク
 - ・その他家具・収納など
- ⑥リモート環境に必要な設備
 - ・通信環境の構築
 - ・その他配線環境の構築
 - ・各種デバイスの知識

概要

- ①～②で、まずテレワーク / リモートワークの実態、求められる環境などの基本を学んでいただきます。
- ③～④では、住宅におけるテレワーク / リモートワークに適したエリアづくりについて学びます。さらに、仕事を快適におこなうためのインテリア環境についても学んでいただきます。
- ⑤では、リモート環境を快適にするための家具選びについて、「人間工学」から見た疲労を軽減する家具の選び方なども学んでいきます。
- ⑥では、通信環境をはじめとした、リモートワークを快適におこなうための電気設備、補助的な機器類についての知識を学びます。



この研修は、リモートでの開催にも対応致します。

カラーコーディネート研修 (パーソナルカラー編)

半日
4/h

ねらいと学びのポイント

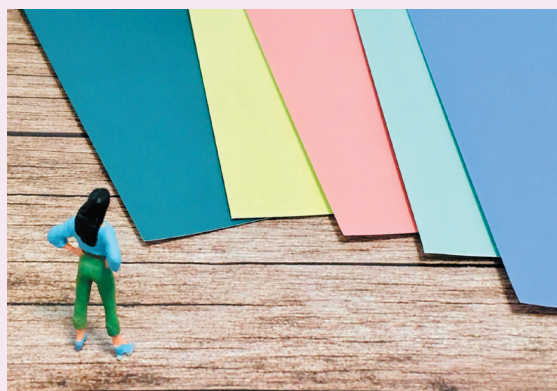
自分に似合う色を知ることによって、服装やメイクに活かすことができ、自身の第一印象を向上させることができます。また、似合う色の組み合わせも知ることができます。ビジネスのシーンでも、特に男性はスーツ、ネクタイ、シャツの色の組合せで好印象度がアップし、売上もアップに繋がるケースがあるようです。自然界の配色の理論を正確に理解し、ご自身をより魅力的に演出できるパーソナルカラーを身につけましょう。

プログラム

- ①自然界の配色理論を学ぶ
 - ・自然界から学ぶ色彩
 - ・この配色理論の背景
- ②ブルードミナントとイエロドミナント
 - ・ブルードミナントの配色
 - ・イエロドミナントの配色
- ③パーソナルカラーとは
 - ・服装に活かす（ファッションカラー）
女性ファッション、アクセサリ
男性ファッション、ネクタイ、小物
 - ・メイクに活かす（ヘアカラー・コスメ）
- ④4つのシーズンカラーの特徴
 - ・フォーシーズンカラー
(ブライトスプリング、パステルサマー、
ディープオータム、プリリアントウィンター)
- ⑤自分のパーソナルカラーを知る
 - ・ドレーピング実習

概要

- ①誰もが快適で美しいと感じる配色にはルールがあります。まず、配色の基本理論を学びます。この理論はすべてのカラーコーディネートに通用します。
- ②配色の基本はブルードミナントとイエロドミナントを理解することです。各々の違いと特徴を学びます。
- ③自分の肌や瞳、髪の色と同じドミナントのパーソナルカラーは自分を1番自分らしく見せてくれる色です。その活かし方を学び、実生活に活かします。
- ④ファッションで使われることの多い、4つのカラー分類の特徴を学びます。
- ⑤様々な色の布を自分にあわせて見る、ドレーピングをおこない、各自のパーソナルカラーを見つけます。



この研修は、対面研修でおこないます。色を実際に見て判断する実習がありますので、自然光の入る明るい会場をご用意ください。(カラーディクショナリーを使用します別途お申し込みください)

カラーコーディネート研修 (インテリアカラー編)

半日
4/h

ねらいと学びのポイント

お客様のインテリアスタイル、インテリアデザインのご要望に応え、より幅広い需要に対応できるカラーコーディネートスキルを身につけます。本当に居心地のよい住空間をつくるためには、インテリア素材同士のトータルカラーコーディネートが重要で、高級素材を使用するよりも効果を上げることが可能になります。カラーでワンランク上のインテリアデザインを提案し、お客様の満足度アップに繋げることを目的にした研修です。

プログラム

- ① インテリアスタイルとカラーコーディネート
 - ・ インテリアスタイルの基本
 - ・ カラーコーディネートの基本
 - ・ ブルードミナントとイエロードミナント
- ② インテリアスタイル別のカラーコーディネート
 - ・ ナチュラルスタイル
 - ・ モダン
 - ・ 北欧（スカンジナビアスタイル）
 - ・ ヴィンテージ&シャビー
 - ・ その他のインテリアスタイル
- ③ コラージュボード作成
 - ・ インテリアイメージボード作成（演習）
- ④ イメージボードの発表
 - ・ プレゼンテーション実習
 - ・ 講評

概要

- ① カラーコーディネートの基本、ブルードミナントとイエロードミナントを学び、美しく調和するインテリアカラーを理解します。
- ② 基本のインテリアスタイルを学び、それぞれのスタイルにおけるカラーの特徴を学びます。ワンランク上のインテリア提案のために欠かせない知識です。
- ③～④好きなインテリアスタイルでカラーコーディネートボードを制作し、プレゼン演習を行います。学びをアウトプットすることでより理解を深めます。



この研修は、対面研修でおこないます。色を実際に見て判断する実習がありますので、自然光の入る明るい会場をご用意ください。(カラーディクショナリーを使用します別途お申し込みください)

水廻りリフォームの基礎研修

(住宅設備の基礎 / 水廻り商品の提案編)

1日
6/h

ねらいと学びのポイント

水廻りのリフォームを、知っておかなければならない基本の知識と、営業に必要な商品とプランニングの知識を学ぶための研修です。既存の状態と変更後の状態を把握出来るようにまず、現調・打合せに必要な住宅設備の基本を身につけます。次にお客様が望む暮らしを把握して、それをかなえるための提案力をつけるために、キッチンをはじめとした水廻りリフォームに必要なプランニングの知識を身につけていただきます。

プログラム

①住宅設備の基礎知識

- ・住宅設備の基本を学ぶ



②給排水設備の基本

- ・給水、給湯、排水配管の基礎知識

③ガス設備 / 空調設備の基本

- ・ガス機器 / 暖冷房機器の基礎知識

④電気設備の基本

- ・電気配線 / 照明設備の基礎知識

⑤使いやすいキッチンプランニングのポイント

- ・システムキッチンレイアウトの基本
- ・キッチン関連機器の基礎知識

⑥快適なバスルームプランニングのポイント

- ・在来工法とユニットバス
- ・最新のユニットバスの機能設備

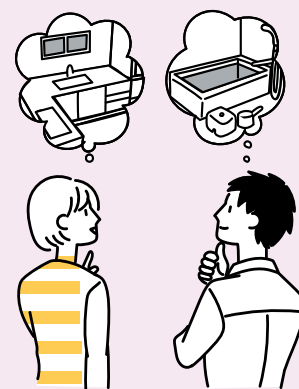
⑦使いやすいサニタリープランニングのポイント

- ・洗面化粧台 / 洗面脱衣室の提案
- ・ユーティリティールームの提案
- ・トイレの基本とプランニングポイント

概要

①～④では、住宅設備全般の基礎知識を学びます。主に水廻りの基礎として、建物への給水方式の違いや、給水給湯配管、排水配管とその周辺の知識、給湯設備とガス機器の知識、省エネルギー給湯方式の種類と違い、暖冷房器具の知識などに加え、電気配線、電圧、電気容量などの知識、照明器具の基本とスイッチ・コンセントのレイアウトの考え方などを学びます。

⑤～⑦では、キッチンの基礎、使い勝手の良いプランニングの基本、関連設備（水栓金具、カウンター素材、コンと、食洗機、レンジフードなど）の知識、ユニットバスの基本とユニットバスの規格寸法、設置条件、関連設備（水栓金具、シャワー、ジェットバス）の知識、洗面脱衣室、ユーティリティールーム、トイレ空間のプランニングと、そこで使われる機器類について学んでいただきます。



この研修は、①～④を「住宅設備の基礎知識編」⑤～⑦を「水廻り商品の提案テクニック編」として、半日×2回に分けての研修も可能です。(この研修はリモートでの開催にも対応致します)

営業 / コーディネーター提案力アップ研修 (ヒアリング～提案技術編)

1日
6/h

ねらいと学びのポイント

営業 / コーディネーターに必要なのは、お客様が望んでいらっしゃることに「共感」し、こんな暮らしがしたいと言っていただく「提案」ができることです。そのためには自己流のやりかたではなく、適切なアプローチのテクニックを身につける必要があります。この研修では、適切なコミュニケーションスキルを身につけることで、成約率向上に繋げることを目指します。また、周囲の人とより質の高い人間関係を築くことができるようになります。

プログラム

- ①営業・コーディネーターに求められていること
 - ・営業・コーディネーターの仕事の目的
 - ・お客様は何を求めているのか
 - ・お客様に喜んでいただくためにできること
【ワーク】
- ②コミュニケーションはすべての源
 - ・「伝える力」と「受け取る力」
 - ・第一印象は見た目！
 - ・非言語コミュニケーション【ワーク】
- ③お客様の心を掴む共感力アップのスキル
 - ・「ラポール」を学ぶ
 - ・ペーシングテクニック【ワーク】
 - ・アクティブリスニング【ワーク】
 - ・オープンとクローズドクエスチョン
- ④成約に繋がる提案力とは
 - ・お客様の目的と住まいのコンセプトを掴む
 - ・理想の暮らしの提案
 - ・女性客・シルバー世代への提案
- ⑤お客様対応に向けた行動計画を作成する

概要

- ①営業・コーディネーターと、お客様との関係性と、求められる要素をワークによって確認します。
- ②コミュニケーションの基本とともに、会話以外にも大切なコミュニケーションの要素があることも学びます。
- ③会話を弾ませてお客様のニーズを引き出すラポールのとりかた、アクティブリスニング、質問のテクニックなどをワークを通して学びます。
- ④こんな暮らしがしたかったと言っていただくためには、お客様を「知る」ことと、「それを実現したい！」と思えるような提案をすることです。主要ターゲットになり得る、女性客・シルバー世代を例に取り、提案ポイントを学びます。
- ⑤実際の行動に向けた実施計画を作成する。



この研修は、対面研修でおこないます。

キッチンスペシャリスト受験対策

(1・2次試験対策編)

1日×6回コース

6回

6/h×6回

ねらいと学びのポイント

リフォームなどで需要の高い、システムキッチンを扱う担当者のための公的資格として「キッチンスペシャリスト」があります。営業、コーディネーターの皆様はお客様の信頼を得るためにも持っておきたい資格です。この研修では毎年12月に「公益社団法人インテリア産業協会」によって行われる「キッチンスペシャリスト資格試験」に対応した、資格取得を目指す方ための研修です。

プログラム

①第1回

「暮らしとすまい」講義と演習課題
平面図 / 展開図の表現手法 (演習) -1

②第2回

「空間としてのキッチン」講義と演習課題
平面図 / 展開図の表現手法 (演習) -2

③第3回

「道具としてのキッチン」講義と演習課題
アイソメとアクソノメ / 1点透視図法 (基本編)

④第4回

「キッチンの設計・施工」講義と演習課題
パース実技演習 / 表現実技演習

⑤第5回

「キッチンの販売 / 関連法規」講義と演習課題
過去問題の実技演習

⑥第6回

学科試験模擬試験 (演習)
実技試験模擬試験 (演習)

概要

第1回から第6回まで、学科試験の対策講義と演習課題の解答演習を基本に進めていきます。また、実技試験「設計・製図」対策のための演習も同日におこないます。さらに、毎回学習した範囲の演習問題をお持ち帰りいただきます。自習課題として次回講義までに仕上げてください。反復学習による理解を深めていただきます。



この研修は、12月の試験対策として開催致します。9月スタートで、毎月2回程度の開催、あるいは6月スタートで、毎月1回程度の開催をおすすめします。(この研修は対面研修にて行います)

インテリアコーディネーター受験対策

(1次試験受験対策編)

半日×8回コース

8回

4/h×8回

ねらいと学びのポイント

リフォームなどでお客様への提案に役立つ公的資格として「インテリアコーディネーター」があります。営業、コーディネーターの皆様はお客様の信頼を得るためにも持っておきたい資格です。

この研修では毎年10月に「公益社団法人インテリア産業協会」によって行われる「インテリアコーディネーター一次試験（学科試験）」の合格を目指す方、インテリア全般の知識を得たい方に適した研修です。

プログラム

- ①インテリアコーディネーターの誕生 / 背景 / 仕事
日本のインテリアの歴史西洋のインテリアの歴史
- ②インテリアコーディネーションの計画
- ③インテリアエレメント・関連エレメント
- ④建築の構造・構法 / インテリアの構法
造作と造作材
- ⑤機能材料と工法 / 建具 / 仕上げ材と仕上げ
インテリアのリフォーム
- ⑥環境工学
住宅設備（給水 / 給湯 / 排水 / 換気 / 空調）
住宅設備（自然エネルギー / 電気設備 / 照明設備 /
水回りの住宅設備機器）
- ⑦インテリアコーディネーションの表現
インテリア関連の法規、規格、制度
- ⑧インテリアコーディネーター学科模擬試験

概要

第1回から第8回まで、学科試験の対策として、テキストだけでは理解しにくい内容をスライドなどで解説する講義と、学習範囲の解答演習を基本に進めていきます。

また、毎回学習した範囲の演習問題をお持ち帰りいただきます。自習課題として次回講義までに仕上げてください。反復学習による理解を深めていただきます。



この研修は、10月の一次試験対策として開催致します。5月～6月スタートで、毎月2回程度の開催をおすすめします。（この研修はリモートでの開催にも対応致します）

インテリアコーディネーター受験対策 (2次試験受験対策編)

1日×3回コース

3回

6/h×3回

ねらいと学びのポイント

リフォームなどでお客様への提案に役立つ公的資格として「インテリアコーディネーター」があります。営業、コーディネーターの皆様はお客様の信頼を得るためにも持っておきたい資格です。この研修では毎年12月に「公益社団法人インテリア産業協会」によって一次試験合格者対象に行われる「インテリアコーディネーター二次試験（実技試験）」に対応した、資格取得を目指す方ための研修です。

プログラム

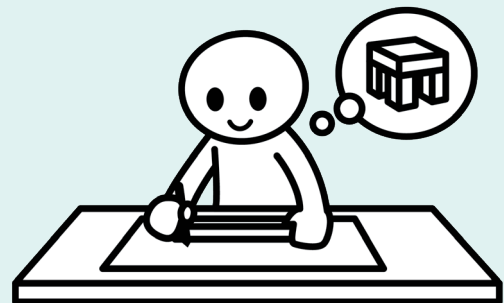
- ①第1回
平面図 / 展開図の表現手法（演習）-1
- ②第2回
平面図 / 展開図の表現手法（演習）-2
- ③第3回
アイソメとアクソノメ / 1点透視図法（基本編）
- ④第4回
パース実技演習 / 表現実技演習
- ⑤第5回
論文試験対策 / 過去問題の実技演習
- ⑥第6回
インテリアコーディネーター実技試験模擬試験

概要

インテリアコーディネーター二次試験（実技試験）対策のための研修です。

二次試験では、「論文」と「プレゼンテーション」の2種類の試験が同時におこなわれます。

「論文」はその時々トレンドに合った課題に対する文章の記述、「プレゼンテーション」ではインテリア平面図に加え、パースなどの立体表現、または三角図法による家具図面等の表現が求められます。この研修では、その両方に求められるスキルを学んでいただきます。



この研修は、12月の二次試験対策として開催致します。10月～11月の間で、3回の開催をおすすめします。（この研修は対面研修にて行います）

一般のお客向けセミナー / 講演会について

アトリエノース株式会社では一般のお客様向けのセミナーもおこなっています。
集客イベントや、ショールームなどでのミニセミナーなど、開催イベントのテーマに沿ったお話をご用意してお話致します。(投影用スライドもご用意します)

また、講演会などの講師のご要望にもお応え致します。
どうぞ、お気軽にお問い合わせください。

事例 1 : 快適に暮らすための 10 の秘訣を知っておきましょう

- 秘訣 : 1 大きな地震に備えましょう
- 秘訣 : 2 健康の基本は冬暖かい家
- 秘訣 : 3 健康の基本は夏に涼しい家
- 秘訣 : 4 バリアフリーを意識しましょう
- 秘訣 : 5 照明で部屋の雰囲気が変わります
- 秘訣 : 6 使いやすいキッチンのコツ
- 秘訣 : 7 効果的な収納のポイント
- 秘訣 : 8 カラーコーディネートでイメージチェンジ
- 秘訣 : 9 窓まわりをおしゃれ&機能的に
- 秘訣 : 10 壁を演出してお洒落な空間に

事例 2 : インテリアから考えるリフォーム成功術

1. 空間デザインを整えるポイント
2. デザインスタイルのいろいろ
3. 配色のコツをつかんでインテリアをランクアップ
4. 知っておきたいデザイナーブランド



■講師プロフィール

鳥井 貴正 (とりい たかまさ)



アトリエノース株式会社 代表取締役 インテリアデザイナー/コーディネーター 増改築相談員
輸入家具販売会社、住宅建材メーカーなどを経て、1991年アトリエノース設立。
住宅ビジネスに関するコンサルティング、インテリアデザイン、カラーデザインなどの分野で活動。
住宅リフォームにおいては30年以上の経験と実績を持ち、その経験を活かしたビルダー様向け
研修では「いままで一番解りやすい」「本気でやる気になる」などとの好評を得ている。
東京造形大学、東京工芸大学、文化学園大学 講師

●著書

U-CAN インテリアコーディネーター受験対策講座テキスト、
インテリアコーディネーターハンドブック (公式テキスト)
ビジュアルカラーコーディネーター (講談社)、インテリア計画の知識 (彰国社)
リフォームスタイリスト資格試験公式テキストなど

鳥井 奈穂子 (とりい なおこ)



アトリエノース株式会社 専務取締役 インテリアコーディネーター
キッチンスペシャリスト 増改築相談員
神奈川県鎌倉市出身。成蹊大学卒業後、外資系商社勤務、フリーのインテリアコーディネーター
を経て、1991年アトリエノース設立。「より豊かな暮らしを提供すること。そして、お客様と共に
夢を実現すること」を目的に、住宅リフォームやインテリアデザインを手がけている。
インテリアコーディネーター、カラーコーディネーター、ビジネスコーチ、研修講師として多方面で活躍。
コミュニケーションをベースとした研修に定評があり、多くのセミナーでアンコールの要望が高く、
リピート実績の多い人気講師。
他に「気学鑑定」「四柱推命鑑定」の資格も持ち、方位学や運氣からの住まい方アドバイスも
おこなっている。東京コミュニケーションアート専門学校 講師

●資格

米国 NLP 協会認定マスタープラクティショナー、ETL ジャパン公認プロコーチ
JCM ジャパンカラーマーケティング研究所 / 公認カラービジュアルリスト

研修受講者の声 アンケートより研修受講者の声をご紹介します。

・研修の感想をお書き下さい。
非常に解りやすい研修でした
満足です

Q3. 今回の研修についてのご意見・ご感想をお聞かせください。
講師の方のお話が大変わかりやすく、聞きました。
今後、活かしていきたいと思うことが多くありました。
早速実践しようと思います！

・研修の感想をお書き下さい。
鳥井先生のお話しがとてもわかりやすく
参考にいたしました。
訪問活動も、頑張り続けたいと思
いしました。

Q3. 今回の研修についてのご意見・ご感想をお聞かせください。
大変わかりやすく、聞いて学習しました。
コミュニケーションの取り方等、平日教えた事を、こっそり実行し
てみようと思います。

・研修の感想、意見、要望等をお書き下さい。
お客様のリピーターを作るために、現場の工夫での最高のサービスと
提供することの大切さ、感謝をもちえることに感心した。
鳥井さんの実際の経験などを交え、楽しく聞けやすい研修だ
と思いました。

Q3. 今回の研修についてのご意見・ご感想をお聞かせください。
勉強不足を痛感致しまして、私「感謝」を42プラン
ションや施主様との開け合いをもちたいという
意志が強くなりました。
ありがとうございました。

・研修の感想をお書き下さい。
今すぐ実践できる内容
仕事としての取り組み方が分かり
勉強になりました。

Q3. 今回の研修についてのご意見・ご感想をお聞かせください。
心理学的な考えも、論理と共に、実際的に使える
方法まで(具体的に)お話ししてもらったので
理解しやすかった。

ATELIER
NORTH

