

キャリアアップに資する教育訓練		派遣業務内容		販売業務	
		派遣業務の具 体的内容		量販店や携帯ショップにて携帯販売やインターネット取次業務。	
	入職時～1年目	2年目	3年目	4年目以降	
(1)必要とされる共通のキャリアパス（求める人材要件）	ビジネスマナー、一般常識を身に付け業務を円滑に遂行できる	商品知識、商品提案ができ契約まで完結できる	商品知識以外のお客様の要望に対する提案やクレームへの対応方法	スタッフ教育やモチベーション管理。	
(2)(1)に必要なスキル、資質等	社会人として最低限のマナー、スキル	契約業務までの販売スキル	提案、クレームへの対応スキル	人材教育や管理スキル	
(3)教育訓練内容 （上段：様式3号－2具体的な教育訓練、中段：上段の内容のわかる事項、下段：訓練計画時間）	① ビジネスマナー 資料を用いて挨拶の仕方や服装、言葉遣いなどの基礎を習得。研修後にロールプレイングを実施。	② 販売員研修 接客導入から契約までのロールプレイング。キャリアごとの料金プランや契約内及び入力方法等の習得。	③ 店舗責任者研修 現状でよくある事例を用いてロールプレイングを実施。代替案や契約書の内容を用いてのクレームやイレギュラー対応方法を習得。	④ マネジメント研修 今までの事例を用いてスタッフに対するコミュニケーションの取り方や対応方法を習得。自信がマネジメントする担当スタッフを割り当て、教育方法や意図の確認をし、日報、面談、ロールプレイングで確認。	
	8時間	8時間	8時間	8時間	
(4)期待される教育訓練の効果／到達すべき知識／技量レベル／キャリアアップにつながる理由	社会人としての一般常識やビジネスマナーを学び、様々な現場や対人スキルを身につけることで安心して業務が遂行できるようになる。	販売員として業務を1人で完結できることにより稼働効率や店舗人件費の削減に繋がりが、派遣先への利益の貢献やお客様へ満足の高い接客を提供できるようになる。	本人だけでなく他のスタッフへのクレームや、イレギュラー対応ができる人材が不足する業界への貢献。本人の自己完結の実績だけでなく店舗全体を意識した実績、顧客満足度に繋がる。	人材を育成することで育成の難しさやその人にあった接し方や伝え方を学ぶことで幅広い人材を継続して雇用することに繋がる。	