

(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。	
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	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">                     ー共通役職名ー                 </div> (無記入の場合は「研修担当者様」へお送り致します。)		
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.82参照。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 <2017>通信教育受講申込講座

※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
取引時確認の手続きに強くなる講座 2ヵ月コース	10810	2					
取引時確認の手続きに強くなる講座 3ヵ月コース	10811						
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	10820	3					
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	10821						
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	10850	4					
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	10851						
外貨建て保険の説明&セールストークに強くなる講座 2ヵ月コース	10910	5					
外貨建て保険の説明&セールストークに強くなる講座 3ヵ月コース	10911						
個人版確定拠出年金の提案セールスに強くなる講座 2ヵ月コース	10920	6					
個人版確定拠出年金の提案セールスに強くなる講座 3ヵ月コース	10921						
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	10930	7					
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	10931						
個人向けローンの営業に強くなる講座 2ヵ月コース	10960	8					
個人向けローンの営業に強くなる講座 3ヵ月コース	10961						
年金口座の獲得とメイン化推進講座 2ヵ月コース	10900	9					
年金口座の獲得とメイン化推進講座 3ヵ月コース	10901						
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	10120	17					
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	10121						
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	10130	18					
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	10131						
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	10190	19					
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	10191						
これならできる！融資開拓の進め方講座 2ヵ月コース	10230	20					
これならできる！融資開拓の進め方講座 3ヵ月コース	10231						
本当に〈貸せる会社〉を見分けられる講座 2ヵ月コース	10310	21					
本当に〈貸せる会社〉を見分けられる講座 3ヵ月コース	10311						
中小企業の「資金繰り」徹底マスター講座	10400	22					
融資の条件変更に強くなる講座 2ヵ月コース	10410	23					
融資の条件変更に強くなる講座 3ヵ月コース	10411						
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	10460	24					
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	10461						
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	10470	25					
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	10471						
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	10530	26					
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	10531						
不動産を見る目を養う講座	10540	27					
飛び込み法人営業が得意になる講座 2ヵ月コース	10550	28					
飛び込み法人営業が得意になる講座 3ヵ月コース	10551						
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	10670	29					
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	10671						
経営改善に強くなる講座	10680	30					
法人営業パワーアップ講座	10730	31					
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	10780	32					
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	10781						
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	10800	33					
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	10801						
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
マ ル 保 融 資 に 強 く な る 講 座	10830	34					
融 資 取 引 の 説 明 に 強 く な る 講 座 2 ヶ 月 コー ス	10860	35					
融 資 取 引 の 説 明 に 強 く な る 講 座 3 ヶ 月 コー ス	10861						
融 資 渉 外 の 「 話 法 ・ 話 術 」 完 全 マ ス タ ー 講 座	10880	36					
家 計 メ イ ン 化 に つ な が る 「 N I S A 口 座 」 の 獲 得 手 法 が よ く 分 か る 講 座 2 ヶ 月 コー ス	10140	37					
家 計 メ イ ン 化 に つ な が る 「 N I S A 口 座 」 の 獲 得 手 法 が よ く 分 か る 講 座 3 ヶ 月 コー ス	10141						
高 齢 者 へ の 預 かり 資 産 セ ー ル ス が 得 意 に な る 講 座 2 ヶ 月 コー ス	10160	38					
高 齢 者 へ の 預 かり 資 産 セ ー ル ス が 得 意 に な る 講 座 3 ヶ 月 コー ス	10161						
退 職 前 後 の ア ド バ イ ス & セ ー ル ス 講 座	10260	39					
預 かり 資 産 の ア フ タ ー フ ォ ロ ー 徹 底 マ ス タ ー 講 座 2 ヶ 月 コー ス	10270	40					
預 かり 資 産 の ア フ タ ー フ ォ ロ ー 徹 底 マ ス タ ー 講 座 3 ヶ 月 コー ス	10271						
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	10490	41					
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	10600	42					
保 険 セ ー ル ス に 強 く な る 講 座	10750	43					
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 ヶ 月 コー ス	10790	44					
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 ヶ 月 コー ス	10791						
投 資 性 商 品 の 説 明 に 強 く な る 講 座 2 ヶ 月 コー ス	10870	45					
投 資 性 商 品 の 説 明 に 強 く な る 講 座 3 ヶ 月 コー ス	10871						
渉 外 担 当 者 の た め の 個 人 営 業 が 得 意 に な る 講 座	10180	46					
窓 口 で の 「 金 融 犯 罪 防 止 」 講 座 2 ヶ 月 コー ス	10220	47					
窓 口 で の 「 金 融 犯 罪 防 止 」 講 座 3 ヶ 月 コー ス	10221						
窓 口 担 当 者 の た め の 事 務 ミ ス 防 止 講 座 2 ヶ 月 コー ス	10330	48					
窓 口 担 当 者 の た め の 事 務 ミ ス 防 止 講 座 3 ヶ 月 コー ス	10331						
手 形 ・ 小 切 手 専 科 講 座	10360	49					
高 齢 者 取 引 の ト ラ ブ ル 防 止 に 強 く な る 講 座 2 ヶ 月 コー ス	10480	50					
高 齢 者 取 引 の ト ラ ブ ル 防 止 に 強 く な る 講 座 3 ヶ 月 コー ス	10481						
テ ラ ー レ ベ ル ア ッ プ 講 座	10510	51					
女 性 行 員 の た め の 営 業 セ ン ス を み が く 講 座 2 ヶ 月 コー ス	10520	52					
女 性 行 員 の た め の 営 業 セ ン ス を み が く 講 座 3 ヶ 月 コー ス	10521						
セ ー ル ス 話 法 に 強 く な る 講 座	10720	53					
職 域 セ ー ル ス が 得 意 に な る 講 座 2 ヶ 月 コー ス	10770	54					
職 域 セ ー ル ス が 得 意 に な る 講 座 3 ヶ 月 コー ス	10771						
女 性 行 員 の た め の リ ー ダ ー シ ッ プ が 身 に つ く 講 座 2 ヶ 月 コー ス	10170	55					
女 性 行 員 の た め の リ ー ダ ー シ ッ プ が 身 に つ く 講 座 3 ヶ 月 コー ス	10171						
パ ー ト 職 員 戦 力 化 マ ネ ジ メ ン ト 講 座 2 ヶ 月 コー ス	10200	56					
パ ー ト 職 員 戦 力 化 マ ネ ジ メ ン ト 講 座 3 ヶ 月 コー ス	10201						
営 業 店 で の 不 祥 事 防 止 マ ネ ジ メ ン ト 講 座 2 ヶ 月 コー ス	10250	57					
営 業 店 で の 不 祥 事 防 止 マ ネ ジ メ ン ト 講 座 3 ヶ 月 コー ス	10251						
新 任 管 理 者 の た め の キ ャ リ ア 向 上 講 座	10350	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	10420	60					
管 理 者 能 力 開 発 講 座	10450	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 ヶ 月 コー ス	10500	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 ヶ 月 コー ス	10501						
部 下 ・ 後 輩 の 「 叱 り 方 & 育 て 方 」 講 座 2 ヶ 月 コー ス	10740	63					
部 下 ・ 後 輩 の 「 叱 り 方 & 育 て 方 」 講 座 3 ヶ 月 コー ス	10741						
住 宅 ロ ー ン に 強 く な る 講 座	10710	64					
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	10110	65					
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	10111						
ソーシャルメディアの正しい使い方講座 2ヵ月コース	10112	65					
ソーシャルメディアの正しい使い方講座 3ヵ月コース	10113						
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	10570	66					
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	10571						
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	10641	67					
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	10760	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 3ヵ月コース	10761						
しっかり守ろう! 「仕事のルール」講座	10890	69					
相続手続き&アドバイスが得意になる講座 2ヵ月コース	10150	70					
相続手続き&アドバイスが得意になる講座 3ヵ月コース	10151						
キャッシュフロー分析に強くなる講座	10280	71					
イラストによる決算書の読み方講座	10320	72					
相 続 贈 与 実 務 講 座	10340	73					
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	10430	74					
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	10431						
仕事と介護を両立するための講座 2ヵ月コース	10630	75					
仕事と介護を両立するための講座 3ヵ月コース	10631						
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)	10370	76					
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)	10373						
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)	10380	77					
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)	10383						
ファイナンシャル・プランナー養成講座 A F P コース	10560	80					
A F P 会 員 登 録 資 格 取 得 コ ー ス	10561						
A F P 税 理 士 コ ー ス	17560						
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	添削のみ受講者数	契約単価	合計金額
全 7 コ ー ス 一 括	17000	78			—	—	
金 融 資 産 運 用 設 計	17001				—	—	
不 動 産 運 用 設 計	17002				—	—	
ライフプランニング/リタイアメントプランニング	17003				—	—	
リ ス ク と 保 険	17004				—	—	
タ ッ ク ス プ ラ ン ニ ン グ	17005				—	—	
相 続 ・ 事 業 承 継 設 計	17006				—	—	
F P 実 務 と 倫 理	17007				—	—	
F A コ ー ス	17100	79			—	—	
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）。