

近代セールス社 <2025>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 25 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・店コードとなります。
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(<https://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. 所属部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、所属部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。 —共通役職名— (無記入の場合は「研修担当者様」へお送りいたします。)
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. 所属部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. 所属部店の右記担当者		
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. 不要	
成績報告先	1. 本部	2. 所属部店の右記担当者	3. 本部と所属部店の右記担当者の両方		
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. 所属部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87頁参照。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. 所属部店	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 <https://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 <2025>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
「金利ある世界」がよくわかる講座 2ヵ月コース	30880	2					
「金利ある世界」がよくわかる講座 3ヵ月コース	30881						
会話例で学ぶ ゼロからの投信セールス実践講座 2ヵ月コース	30990	3					
会話例で学ぶ ゼロからの投信セールス実践講座 3ヵ月コース	30991						
粉飾決算の気づき方&見抜き方がよくわかる講座 2ヵ月コース	30180	4					
粉飾決算の気づき方&見抜き方がよくわかる講座 3ヵ月コース	30181						
投資信託・NISA利用者のアフターフォローに強くなる講座 2ヵ月コース	30140	5					
投資信託・NISA利用者のアフターフォローに強くなる講座 3ヵ月コース	30141						
カスタマーハラスメント対策がよくわかる講座 2ヵ月コース	30110	6					
カスタマーハラスメント対策がよくわかる講座 3ヵ月コース	30111						
「金融IT」に強くなる講座 2ヵ月コース	30190	7					
「金融IT」に強くなる講座 3ヵ月コース	30191						
金融庁「業種別支援の着眼点」を活用した本業支援マスター講座 2ヵ月コース	30340	8					
金融庁「業種別支援の着眼点」を活用した本業支援マスター講座 3ヵ月コース	30341						
運転資金・設備資金の「融資力」を高める講座	30730	16					
運転資金・設備資金の「融資力」を高める講座	30731						
経営者保証の取扱いマスター講座	30750	17					
経営者保証の取扱いマスター講座	30751						
マネロンや反社対策に必須!法人の実態確認に強くなる講座 2ヵ月コース	30870	18					
マネロンや反社対策に必須!法人の実態確認に強くなる講座 3ヵ月コース	30871						
インボイス&取引先支援をマスターする講座 2ヵ月コース	30130	19					
インボイス&取引先支援をマスターする講座 3ヵ月コース	30131						
適切な不動産融資の取扱いをマスターする講座 2ヵ月コース	30260	20					
適切な不動産融資の取扱いをマスターする講座 3ヵ月コース	30261						
サステナブル投融資の提案に強くなる講座 2ヵ月コース	30430	21					
サステナブル投融資の提案に強くなる講座 3ヵ月コース	30431						
融資開拓のアプローチ&融資書類の見方に強くなる講座 2ヵ月コース	10230	22					
融資開拓のアプローチ&融資書類の見方に強くなる講座 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	23					
本当に〈貸せる会社〉を見分けられる講座 3ヵ月コース	10311						
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	24					
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						
不動産を見る目を養う講座	10540	25					
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	26					
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						
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	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	10821						
融資取引の説明に強くなる講座 2ヵ月コース	10860	28					
融資取引の説明に強くなる講座 3ヵ月コース	10861						
会話で社長を動かす事業承継支援講座 2ヵ月コース	30690	29					
会話で社長を動かす事業承継支援講座 3ヵ月コース	30691						
新 N I S A の 提 案 に 強 くなる 講 座	30830	30					
新 N I S A の 提 案 に 強 くなる 講 座	30831						
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
インフレ・円安を踏まえた預かり資産のアプローチ&提案に強くなる講座 2ヵ月コース	30680	31					
インフレ・円安を踏まえた預かり資産のアプローチ&提案に強くなる講座 3ヵ月コース	30681						
NISA・iDeCo・積立投信を活用した資産運用提案をマスターする講座 2ヵ月コース	30490	32					
NISA・iDeCo・積立投信を活用した資産運用提案をマスターする講座 3ヵ月コース	30491						
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	10160	33					
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	10161						
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	10790	34					
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	10791						
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	10920	35					
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	10921						
「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	10980	36					
「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	10981						
「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	30200	37					
「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	30201						
世代別資産運用相談に強くなる講座 2ヵ月コース	30300	38					
世代別資産運用相談に強くなる講座 3ヵ月コース	30301						
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	30370	39					
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	30371						
「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	30390	40					
「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	30391						
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	30840	41					
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	30841						
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	30910	42					
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	30911						
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	30940	43					
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	30941						
お客様の相続手続きがよくわかる講座	30570	44					
お客様の相続手続きがよくわかる講座	30571						
窓口での「金融犯罪防止」講座 2ヵ月コース	10220	45					
窓口での「金融犯罪防止」講座 3ヵ月コース	10221						
窓口担当者のための事務ミス防止講座 2ヵ月コース	10330	46					
窓口担当者のための事務ミス防止講座 3ヵ月コース	10331						
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	10480	47					
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	10481						
テ ラ ー レ ベ ル ア ッ プ 講 座	10510	48					
セ ー ル ス 話 法 に 強 く な る 講 座	10720	49					
取引時確認の手続きに強くなる講座 2ヵ月コース	10810	50					
取引時確認の手続きに強くなる講座 3ヵ月コース	10811						
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	51					
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						
電話セールスが得意になる講座 2ヵ月コース	30240	52					
電話セールスが得意になる講座 3ヵ月コース	30241						
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
営業店担当者のためのマネロン対策講座 2ヵ月コース	30640	53					
営業店担当者のためのマネロン対策講座 3ヵ月コース	30641						
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	10170	54					
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	10171						
営業店での不祥事防止マネジメント講座 2ヵ月コース	10250	55					
営業店での不祥事防止マネジメント講座 3ヵ月コース	10251						
管理者のためのキャリア向上講座	10350	56					
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	57					
管 理 者 能 力 開 発 講 座	10450	58					
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	10500	59					
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	10501						
部下・後輩の「叱り方&育て方」講座 2ヵ月コース	10740	60					
部下・後輩の「叱り方&育て方」講座 3ヵ月コース	10741						
住 宅 ロ ー ン に 強 く な る 講 座	10710	61					
個人向けローンの営業に強くなる講座 2ヵ月コース	10960	62					
個人向けローンの営業に強くなる講座 3ヵ月コース	10961						
金融機関行職員のための「マイナンバー」がよく分かる講座 2ヵ月コース	10760	63					
金融機関行職員のための「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	64					
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	65					
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						
業種別・顧客別のDX支援に強くなる講座 2ヵ月コース	30530	66					
業種別・顧客別のDX支援に強くなる講座 3ヵ月コース	30531						
若手行職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	30610	67					
若手行職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	30611						
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	30620	68					
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	30621						
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	69					
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	70					
イラストによる決算書の読み方講座	10320	71					
ビジネスケアラーのための仕事と介護を両立する講座 2ヵ月コース	10630	72					
ビジネスケアラーのための仕事と介護を両立する講座 3ヵ月コース	10631						
年金口座の獲得とメイン化推進講座 2ヵ月コース	10900	73					
年金口座の獲得とメイン化推進講座 3ヵ月コース	10901						
仕事と育児を両立するための講座 2ヵ月コース	10950	74					
仕事と育児を両立するための講座 3ヵ月コース	10951						
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
FP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	75					
ファイナンシャル・プランナー養成講座AFPコース	10560	76					
A F P 税 理 士 コ ー ス	17560						
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	10561	77					
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	17000	78 ・ 79			—	—	
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				—	—	
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。「送付先」「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	
送付先	送付先住所				
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	
送付先	送付先住所				
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	
送付先	送付先住所				
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	
送付先	送付先住所				
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 送付先を「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）。