



リクルーティング事業部 研修制度・育成環境を紹介

アドバでは1年を通して営業としての育成・研修を行っています。
 詳細プログラムは毎年毎年違い、昨年の内容を振り返りブラッシュアップしたものを運用しています。
 今回は、2024年新卒の研修について紹介いたします！

4月

まずは座学を中心にビジネスマナー、営業の流れ、取り扱う商材などの知識をインプット

▶ロールプレイでアウトプット・定着をしていきます。

座学研修もただずっと聞くだけでは集中力が切れてしまうので、途中ワークを盛り込んだり
 金曜日には1週間の振り返りを共有することで知識の定着に繋げています。



5・6月

5・6月はOJTを交えた研修にレベルアップ。

先輩の同行や新規のお客様への電話案内をはじめ営業デビューに向けた準備をしていきます。

早いメンバーは初受注が決まるのもこのころ！初めてお客様に選ばれた時は喜びもひとしおです。

同期・先輩などオフィス全体が盛り上がる瞬間です。



7-9月

既存のお客様を引継ぎ営業デビュー！

もちろん難易度の高いアポイントには先輩が同行します。

週1日先輩と相談の時間を作り、毎月同期と集まって振り返り研修。

8月には先輩社員も参加し、顧客相談会を開催しました。



研修最終日には焼肉で
 決起会を行いました！

10-12月

入社してからの半年を振り返る“半年研修”を実施しました。

研修の満足度は100%！自分の強みを改めて知り、成長を実感することができます。

先輩はもちろん育成担当とも定期的な面談があり様々な視点でのアドバイスを吸収します。



1-3月

1年間の集大成！

メンバーごとの強みや課題に合わせた相談・面談を行い、

更なるスキルアップ&成長を目指します。

1年が終わったときにも、しっかり振り返り研修を行う予定です。



そのほか、2年目以降にも営業スキルアップに向けた研修を開催したり、マネージャー向けのマネジメント研修があったり、
 その時々での自分の強みに合わせて、お客様への向き合い方を常にレベルアップしています。