

4. キャリアアップに資する教育訓練（具体的な訓練内容）

訓練名	内容	左記訓練がキャリアアップに資する理由
入職時マナー研修	店頭販売員としての挨拶・言葉遣い・服装・接客マナー等 【資料：新人研修マニュアル】	就業経験は初派遣労働者対象です。最低のマナーや・派遣業務円滑の行う為のルール等の落とし込みをし、長期就労への足掛かりのなると考える
商品別販売研修（初級）	接客術・お持ち帰り商品（比較的簡単な商品）基礎知識と販売方法 【資料：①基礎マニュアル クリーナー ②ガスファンヒーター 基礎知識と販売方法マニュアル ③基礎マニュアル LED照明】	家電販売で、最初はお持ち帰り商品から入ります。接客でのお勧めポイントがかぎられていて、経験の浅い派遣労働者でも覚えやすいことが理由です。
商品別販売研修（中級）	接客術・白物商品（冷蔵庫・洗濯機）基礎知識と販売方法 【資料：①洗濯機 研修マニュアル ②冷蔵庫 件マニュアル・空気清浄機 研修マニュアル】	家電販売で、慣れてきますと白物家電（冷蔵庫・洗濯機等）ステップアップします。販売単価があがることと、設置等の知識も必要になり高度になります。その分、給与面もあがり、就業機会が増えます。
商品別販売研修（上級）	接客術・エアコン商品 基礎知識と販売方法 【資料：①エアコン研修資料】	家電販売で、花形はエアコン販売員です。給与面も大幅にUP、就業機会が圧倒的に増えます。ただ、工事関係の知識が必要になり、知識・接客技術は高度なものをもとめられます。
新商品販売研修（応用）	毎年発売される商品知識とセールスポイント・他社比較 【資料：新型のパンフレット】	毎年発売される商品の知識は必須事項・他社メーカーの商品の比較等・セールストーク等
ビジネスマナー研修（上級）	営業職・ラウンダー業務に必要なビジネスマナー研修	店頭販売員からステップUPしますと、クライアントの営業職になれます。店頭販売ではないビジネスマナー研修。今後別の職種でも役立つ内容です。