

三年以内既卒者等採用 定着奨励金について

注目トピックス

01 | 三年以内既卒者等採用定着奨励金について

学校等の既卒者や中退者の応募機会の拡大及び採用・定着を図るため、既卒者等が応募可能な新卒求人申し込みまたは募集を新たに行い、採用後一定期間定着させた事業主に対して奨励金が支給されます。

社会保険労務士法人 未来経営より

03 | お問い合わせについて

04 | 近況報告

話題のビジネス書をナナメ読み

02 | 3か月でトップセールスになる

質問型営業最強フレーズ 50 (ダイヤモンド社)

本書は営業コンサルタントである著者の質問型営業トーク技術の中から、営業シーン「アプローチ」「プレゼンテーション」「クロージング」「フォローアップ」に特化し、お客様と相対するときには使える会話を基に構成。

質問型の営業トークが身につく足がかりになる一冊です。



三年以内既卒者等採用 定着奨励金について

既卒者等が応募可能な新卒求人の申し込みまたは募集を新たに行い、採用後一定期間定着させた事業主に対して奨励金が支給されます。

はじめに

若者の雇用の促進や、能力を発揮できる環境を整備するために様々な取り組みがされている中、学校等の既卒者や中退者が応募可能な新卒求人の申し込みや募集を新たに行い、採用後一定期間定着させた際に支給される助成金が新設されました。具体的な内容は以下の通りです。

1. 奨励金の対象者

以下の学校等を卒業または中退した者で、これまで通常の労働者として同一の事業主に引き続き12ヶ月以上雇用されたことがない者

- ① 学校(小学校および幼稚園を除く)、専修学校、各種学校、外国の教育施設の卒業生、または中退者
- ② 公共職業能力開発施設や職業能力開発総合大学の職業訓練の修了者、または中退者

2. 奨励金の支給額

事業主が対象者を雇い入れて一定の要件を満たした場合に、企業区分、対象者および定着期間に応じて下表の支給額が支給されます。

下表※に関し、若者雇用促進法に基づく認定企業(コースエール認定企業)の場合は、いずれも10万円が加算されます。

3. 奨励金の支給要件

支給要件は、コースごとに以下の通りです

【既卒者等コース】

- ① 既卒者、中退者が応募可能な新卒求人の申し込みまたは募集を行い、当該求人募集に応募した既卒者、中退者等を通常の労働者(直接雇用であり、期間の定め無し等)として雇用したこと(少なくとも卒業または中退後3年以内の者が応募可であることが必要)
- ② 当該求人の申し込みまたは募集前3年間において、既卒者等が応募可能な新卒求人の申し込みまたは募集を行っていないこと

【高校中退者コース】

- ① 高校中退者が応募可能な高卒求人の申し込みまたは募集を行い、当該求人募集に応募した高校中退者を通常の労働者(直接雇用であり、期間の定め無し等)として雇用したこと(少なくとも卒業または中退後3年以内の者が応募可であることが必要)
- ② 当該求人の申し込みまたは募集前3年間において、高校中退者が応募可能な高卒求人の申し込みまたは募集を行っていないこと

これ以外にも、各種要件があります。助成金についての相談は当事務所までお寄せください。

企業区分	対象者 (奨励金コース名)	1人目			2人目		
		1年定着後	2年定着後	3年定着後	1年定着後	2年定着後	3年定着後
中小企業	既卒者等コース	50万円※	10万円	10万円	15万円※	10万円	10万円
	高校中退者コース	60万円※	10万円	10万円	25万円※	10万円	10万円
それ以外の企業	既卒者等コース	35万円※					
	高校中退者コース	40万円※					

3か月でトップセールスになる

質問型営業最強フレーズ 50 青木 毅 著

単行本：204 ページ

出版：ダイヤモンド社

価格：1,400 円（税抜）

はじめに

本書は営業コンサルタントである著者の質問型営業トーク技術の中から、営業シーン「アプローチ」「プレゼンテーション」「クロージング」「フォローアップ」に特化し、お客様と相対するときには使える会話を基に構成されています。

その中で使えるフレーズが 50 個掲載されていますが、質問型の営業トークとはどのようなものなのでしょうか。

私どものことはご存じですか？

自分から訪ねて行って「私どものことはご存じですか？」という質問は、おかしいように思うかもしれませんが、ところが、意外に効果があるのです。アプローチで重要なことは、お客様の注意を引きつけることです。そのためには、こちらを向いてもらう必要があります。

多くの営業マンは自社製品の素晴らしさを見込み客に語ります。しかし、相手にとってこれは単なる売り込みにしかな聞こえません。

一方、「私どものことはご存じですか？」という質問によってどのくらい知っているか、どう想っているかが分かります。そして、もし知らない場合はソフトにサービスの説明をするチャンスが生まれることを意味しています。

この手法は、見込み客側からのアプローチに関しても「私どもにどんなイメージがありますか？」と質問することで、双方の考えのギャップを埋めつつ、セールスできます。

それについてはいつから 考えておられましたか？

こちらから従来型の営業トークではあまりされないものだと思います。何かの問題を解決するために私達のサービスや商品があり、それを必要としているかもしれないの見込

み客です。その見込み客に対してこの質問をすることで驚きの効果があると筆者は解説しています。

このやりとりで、お客様はどのように思うでしょうか。「随分、未解決のままにしていた」と思うはずですが、それも、何年も放っておいたことを実感します。

人間の思考は「感じる・思う→考える→行動」という順序で進んでいく中で、「どのようにすればいいのか」「どうやって解決するか」を見込み客が考え、明確にすることで自発的にセールスを聞いてくれるようになります。これが質問型営業の効果なのです。

今後どのようになっていくそうか？

本書では、既存の顧客によるご紹介に関しても一章分を使って解説しています。一流の営業マンは購入後の「フォローアップ」においても優れています。なぜなら顧客の役に立っていることで営業への信念を強めているからです。

営業マンの役割は、お客様の現状を良くすることです。あくまでもお客様のために仕事をしているのです。それによって自分自身も成長し、その収益で自分の生活も成り立っているのです。この構図を、売れる営業はよくわかっています。

筆者は最後に質問型営業における原則を解説しています。「人は自分が感じ、思った通りにしか動かない」これこそ営業マンが乗り越えるべき最初の課題であり、その後さらに成績を伸ばすためにどう振り返れば良いかについて解説し、本書を締めくくっています。

具体的なトーク集が多く掲載されており、質問型の営業トークが身につく足がかりになる一冊としてオススメです。



当事務所からの お知らせ

労務管理や助成金などのご相談がございましたら、お気軽に当事務所までお問い合わせください。

当事務所へのお問い合わせについて

今回の労務の達人はいかがでしたか？

次回も充実した内容でお届けしていきますので、よろしくお願いいたします。

なお、今回の内容に関して、ご不明点やご依頼などございましたら、お気軽にお問い合わせください。

社会保険労務士法人 未来経営	
代表	高山 正
所在地	〒390-0874 長野県松本市大手 4-6-4
営業時間	平日 8:30~17:30
電話	0263-32-2002
FAX	0263-32-7684
メール	info-sr@mirai-keiei.net

スタッフよりあいさつ

こんにちは未来経営の小松です。

ゴールデンウィーク中外にいる機会が多くある日ふと腕を見ると・・・

そう、腕まくりをしていた部分にくっきりと日焼けの跡が・・・まだ大丈夫？と油断しており対策もせずいた結果、日に焼けてしまいました。

先日ニュースでも取り扱っていましたが、紫外線は5月から多くなり、曇り空でも対策は必要とのこと。いままであまり気にせずいた私ですが、さすがに今回の日焼けの跡には気が減入り暑くても長袖、日焼け止めなどの対策が必要だと思いました。

皆さんはどのように対策を行っているのでしょうか？

