

各 位

会 社 名 株 式 会 社 イ ン ソ ー ス
代 表 者 名 代表取締役 執行役員社長 舟橋 孝之
(コード番号：6200 東証第一部)

**「職場のオンライン化推進研修」を新たに4本リリース
～3か月で2.5万人以上が受講！営業・会議・採用のオンライン化を全面支援～**

「働くを楽しくする」サービスを提供する株式会社インソース（本社：東京都千代田区、代表取締役執行役員社長：舟橋孝之、証券コード：6200、以下「当社」）はこの度、2020 年 7 月に「職場のオンライン化推進研修」を4本リリースしましたので、お知らせします。

各社でリモートワークやオンラインの商談、面談に取り組み始めるなど、ニューノーマル時代の到来により、職場のオンライン化は待ったなしの状況です。しかし、オンラインを上手く使いこなし成果をあげる方法が分からず、戸惑う現場も少なくないようです。

当社では、4月からオンライン研修を本格的に開始し、わずか3か月で25,237名（※）にご受講いただきました。この度、「ニューノーマルへの対応」と「成果を出す」の2つを両立するスキルを身につける営業・会議・採用に関するオンライン研修を4本開発いたしました。

※2020 年 4 月 1 日～6 月 30 日（講師派遣型研修及び公開講座の実績）

<営業のオンライン化>

■はじめてのオンライン商談研修

<https://www.insource.co.jp/online/sales-negotiation.html>

本研修では、はじめてのオンライン商談に向けて、営業に求められる役割や基本知識、オンライン商談がうまくいくためのポイント学んでいただきます。接続後最初の5分間のシナリオ作成やプレゼンテーション、相手や自分の声が聞こえないなどのトラブルの対応について、実際にPCを操作しながら習得していただきます。

■はじめてのオンラインセールスプレゼンテーション研修

<https://www.insource.co.jp/online/sales-presentation.html>

商談では、自社のサービス説明だけで終始してしまっても意味がありません。お客さまの要望をふまえ、それに応える情報や自社のサービスを伝えることが重要です。本研修では次の3点を学び、オンライン商談におけるプレゼンテーションスキルを身につけます。

①自社の魅力を伝える方法 ②お客さまのニーズの探り方 ③商談トークのシナリオの作り方

<会議のオンライン化>

■ファシリテーション研修 ～オンライン会議編

<https://www.insource.co.jp/kenshu/facilitation-online-meeting.html>

オンライン会議の進行役となる方々を対象に、参加者が集中して臨み、目的を達成させるファシリテーターになることを目指します。本研修では、「参加者が発言しやすくなる自己紹介を考える」「ホワイトボードの文字は太く大きく書く」など、対面での会議との違いや進行のポイントを具体的に学びます。

<採用のオンライン化>

■【オンライン面接対応】採用面接研修～自社で活躍できる人材を見抜くファシリテーション

<https://www.insource.co.jp/kanrisyoku/online-interview.html>

採用１次面接官向けに事前に確認しておくポイントと質問の用意の仕方・考え方を学び、面接における判断基準や会社の方針とのすり合わせ方を確認します。また、実際の面接時のポイントや注意点を学び最後に実践を想定した演習で質問の仕方、聞き方の感覚をつかみます。

サービス名称	「職場のオンライン化推進研修」
ラインナップ	<営業のオンライン化> ・はじめてのオンライン商談研修 ・はじめてのオンラインセールスプレゼンテーション研修 <会議のオンライン化> ・ファシリテーション研修 ～オンライン会議編 <採用のオンライン化> ・【オンライン面接対応】採用面接研修～自社で活躍できる人材を見抜く
お問合せ先	各営業担当宛にご連絡ください

今後とも、組織における課題を先取りした研修開発を迅速に行ってまいります。

以 上

【お問合せ先】株式会社インソース <https://www.insource.co.jp/index.html>

(取材・広報に関して) 社長室(稲田・西) TEL: 03-5259-0070

(サービス内容に関して) コンテンツ開発部(安藤) TEL: 092-435-0030