

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)

2019年3月 インソース新作研修のお知らせ (2019年2月開発分)
 ～実践！評価者研修や営業研修など12分野32本の新作をリリース

「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、2019年2月に新作研修を12分野計32本リリースしましたので、お知らせします。

◇2019年3月 新作研修（2019年2月開発分）計32本

営業	8本	接遇・インバウンド関連	2本
ヒアリング、ソリューション提案 等		クレーム2次対応、シニア顧客対応	
評価	6本	上級管理職向け	2本
目標設定、進捗管理、期末面談 等		中期経営計画の立て方	
マネジメント	4本	思考力	1本
イクメンリーダー養成、管理職リーダーシップ		ワンペーパー資料作成	
部下指導・OJT関連	2本	マーケティング	1本
新人教育の進め方		市場戦略理論	
ハラスメント防止	2本	コミュニケーション	1本
ハラスメント相談員向け		チームビルディング	
官公庁・自治体向け	2本	AI・RPA	1本
事業承継入門、業務改善		RPA (WinActor®) 中級編	

<評価者研修> 評価の3つのプロセスから選べる【実践！評価者研修】シリーズ（6本）

「評価に関する知識やスキルを一通り学んだが、実践につながっていない」という評価者からのお悩みをよくお伺いします。当社ではこの度、評価者に求められるスキルを実践しながら習得できる【実践！評価者研修】シリーズを開発いたしました。本シリーズでは、①期初：目標設定、②期中：進捗管理、③期末：評価面談の3つのプロセスに必要なスキル・ノウハウをそれぞれ3時間で集中的に習得することができます。

■実践！評価者研修～目標設定・面談編

https://www.insource.co.jp/bup/bup_hyoka_interview.html

▼実践！評価者研修～目標設定・面談編 のポイント

- ①目標設定の仕方や効果的な目標を立てるための面談の仕方を学ぶ
- ②管理者と部下の間で、成果への認識に食い違いがある場合の対処法をケーススタディで考える

■実践！評価者研修～進捗管理・達成支援編

https://www.insource.co.jp/bup/bup_hyoka_progress.html

▼実践！評価者研修～進捗管理・達成支援編 のポイント

- ①目標管理や期中面談のポイントを確認し、目標達成のための適切なサポートができるようになる
- ②被評価者の現状に合わせた対応方法をケーススタディで考える

■実践！評価者研修～期末面談・フィードバック編

https://www.insource.co.jp/bup/bup_hyoka_feedback.html

▼実践！評価者研修～期末面談・フィードバック編 のポイント

- ①部下の評価に対する納得感を高めるために、期末面談時のコミュニケーションのポイントを学ぶ
- ②期末面談でどのように下位評価を伝えるのかを実践しながら習得する

＜営業研修＞営業プロセスを分解し、効率的にスキルを習得する営業研修（8本）

https://www.insource.co.jp/bup/bup_biz-training.html

営業に求められるスキルは多岐に渡り、業界や営業スタイルによっても異なります。そこでこの度、営業プロセスを分解し、各プロセスに特化した研修を開発いたしました。研修を受講することで不足スキルを補い、効率的に成果の出し方を学んでいただきます。

■リレーション構築力向上研修

https://www.insource.co.jp/bup/bup_eigy_relation.html

▼リレーション構築力向上研修 のポイント

- ①顧客に寄り添う姿勢を身に付け、顧客と信頼関係を構築する振る舞い方を学ぶ
- ②顧客の特徴に合わせたコミュニケーション方法やキーパーソンへのアプローチ方法を習得する

■ヒアリング力向上研修

https://www.insource.co.jp/bup/bup_eigy_hearing.html

▼ヒアリング力向上研修 のポイント

- ①様々な商談の場面に応じた質問の活用方法を習得する
- ②具体的な会話例やロールプレイングをもとに、ヒアリングの引き出しを増やす

■ソリューション提案力向上研修

https://www.insource.co.jp/bup/bup_solution_teianryoku_koujou.html

▼ソリューション提案力向上研修 のポイント

- ①顧客が抱えている課題への最適なソリューションを導く思考法やフレームワークを学ぶ
- ②ケーススタディを通して、顧客ニーズの深掘りから提案事項をまとめるまでの流れを体得する

その他、「時代の変化を先取りするインソースの新作研修」は、以下よりご覧ください。

■2019年3月（2019年2月開発分）新作研修 12分野計32本

https://www.insource.co.jp/kyoiku/newrelease_1903.html

当社では、お客さまのニーズを先取りする研修を今後ともいち早く開発してまいります。

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（井上・阿部） TEL:03-5259-0070

（サービス内容に関して） コンテンツ開発部（新宮） TEL:03-5259-0070