

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）

**新サービス「営業スキルアセスメント」をリリース（訂正版）
 ～「営業力」を因数分解し、個人と組織のレベルアップを図る**

「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3月26日8時50分に公表いたしました「新サービス「営業スキルアセスメント」をリリース」内、サービス詳細ページへのハイパーリンクに誤りがありましたので、以下のとおり再度お知らせいたします。

AIやRPA（Robotic Process Automation／ロボティック・プロセス・オートメーション）の活用が各業界で急速に進むなか、従業員の大規模な配置転換や職種転換を行う組織が増えてきています。そして、「この先も人間に求められるもの」として「営業力」を強化することは、あらゆる組織にとって、最重要課題といえるでしょう。

しかしながら、「営業力」はさまざまなスキルの集合体であるため、何を課題としてどこから取り組めばよいのかが見えにくい、というお悩みをお客さまからよく伺います。そのようなときに、取り組みの第一歩としておすすめなのが「営業スキルアセスメント」です。

本サービスでは、さまざまなスキルの集合体である「営業力」を、2つの「基本項目」と6つの「プロセス項目」の合計8カテゴリに分解し、個々の営業パーソンの強みや課題を、バランスよく測定します。

カテゴリ	カテゴリ	項目
基本項目	基本スキル	ビジネスマナー／情報収集／専門・業界知識
	基本マインド	CSマインド／共感力／ストレス耐性
プロセス項目	プランニング	方針の理解／計画的な活動／新規事業開拓
	ターゲティング	顧客アプローチ／エリア開拓／関係構築
	アポイントメント	営業電話／訪問営業／自社の説明
	ビジネストーク	ヒアリング／問題解決／提案
	ネゴシエーション	交渉／プレゼン／クロージング
	アフターフォロー	アフターフォロー／営業事務／クレーム対応

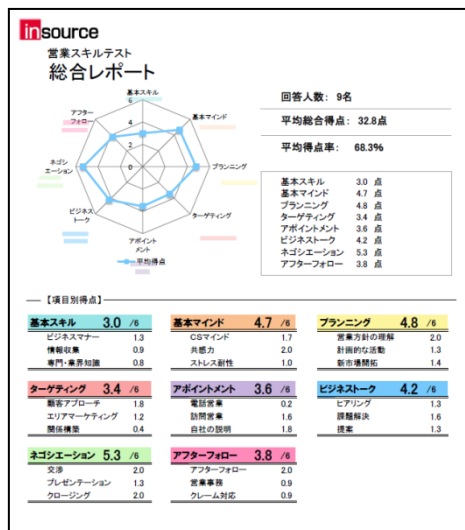
この結果を活用し、個々の営業パーソンに対し、強みを伸ばし課題を克服する効果的な教育を行ったり、チーム全体としての営業の強みと課題を踏まえた集合研修の計画立案などを行ったりすることができます。

<サービス概要>

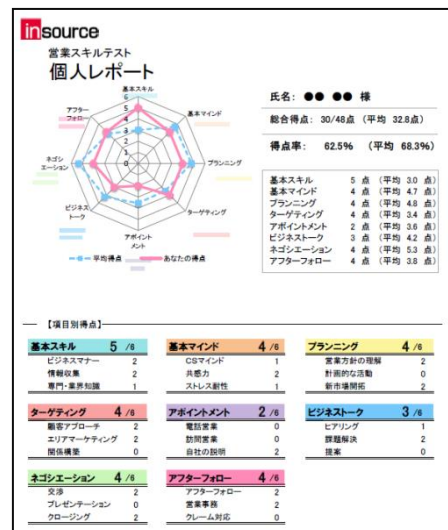
サービス名称	営業スキルアセスメント
サービス内容	インソースが独自に分類した、営業プロセスごとに必要な資質・能力をベースとした8カテゴリ24項目それぞれについて、4択式の設問をご用意しております。対象となる受検者さまに回答いただくことで、カテゴリ別の得点が集計され、強みと課題点が可視化されます。 結果数値は、個人レポートと総合レポートの2種類出力されます。 ※統計分析を用いたより詳細な報告書の作成も承ります（オプション）
想定される活用方法	①自身の現状の営業スキルを自覚させ、自己研鑽を促す ②上司や先輩に部下の営業スキルのスコアを知らせることで、効果的なOJTの推進を支援する ③組織全体で見た営業スキルの強みと課題を把握することで、研修などの教育施策に反映させる
ご提供価格	5,000円/名 オプションで、以下のご用意もございます。 分析結果報告書 100,000円/組織、個人レポート詳細版 10,000円/名 ※金額はいずれも消費税別です
提供開始日	2019年3月25日（月）
お申込み方法	WEB ページよりお問合せください。 https://secure.insource.co.jp/contact/?mlm=180115b

<成果物イメージ>

■総合レポート



■個人レポート



当サービスについて詳しくはこちらからご確認ください。

<https://www.insource.co.jp/set/sales/assessment.html>

当社では今後とも、社会のニーズにマッチしたサービス・商品の開発を通じて、組織の成長を支援してまいります。

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

（研修・テキストに関して）

コンサルティング部（大畑・西）

TEL:03-5259-0070