

2019年8月5日

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8月 インソース新作コンテンツのお知らせ (2019年7月開発分)

～IT未経験者向け集中講座など14分野33本の新作研修をリリース

「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7月に新作研修を14分野計33本リリースしましたので、お知らせします。

◇2019年8月 新作研修（2019年7月開発分）計33本

OA/IT スキル	9本	新人・若手向け	2本
システム理解、データベース入門、PHP 入門		新人向けビジネスマインド強化	
AI・RPA	4本	プレゼンテーション	1本
RPA/UiPath 速習プログラム		採用担当者向け自社プレゼン力向上	
働き方改革・生産性向上	3本	コミュニケーション	1本
ONE HOUR CHALLENGE（生産性向上ワークショップ）		業務委託先とのコミュニケーション向上	
営業	3本	接遇・インバウンド関連	1本
顧客の課題解決力向上		シニア向け接遇力向上	
キャリア	2本	マーケティング	1本
50代活動（いそかつ）		Web マーケティング基礎	
業務改善	2本	資料作成	1本
QC リーダー		広報誌の作り方	
ダイバーシティ・リカレント	2本	上級管理職向け	1本
当事者が語る LGBT セミナー		部長向け「稼ぐ力」強化	

<OA/ITスキル>IT未経験者向けの14日間 IT 研修集中講座「デジタル人材養成講座」受付開始

当社ではこの度、IT 未経験者向けの14日間 IT 研修集中講座「デジタル人材養成講座」の受付を開始いたしました。本講座では、非 IT 部門の方を対象に、IT 人材になるために必要な知識・スキルを身につけていただきます。実際にシステム開発体験をすることで、システムの仕組みを理解することができます。

■IT 未経験者向けの14日間 IT 研修集中講座「デジタル人材養成講座」

<https://www.insource.co.jp/bup/it-school-digital-academy.html>

ラインナップ

■システム・IT 理解研修（1日間）

https://www.insource.co.jp/bup/bup_system-understanding.html

■データベース入門研修～データ抽出編（1日間）

https://www.insource.co.jp/bup/bup_introduction-to-the-database.html

■HTML/CSS 基礎研修（2日間）

https://www.insource.co.jp/bup/bup_shinjinit7.html

■JavaScript 基礎研修（2日間）

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

■Angular 入門研修（3日間）

https://www.insource.co.jp/bup/bup_angular_3days.html

■PHP 入門研修(5日間)

https://www.insource.co.jp/bup/bup_introduction-to-the-php.html

<新人向け>

新人向けビジネスマインド強化研修～主体性、業務・役割の領域拡大、自分で考える

ある程度業務経験を積んだ新人には、チームの一員として主体性を持って行動することが求められます。本研修では、入社して業務を3～6ヵ月ほど経験された方を対象に「主体性」、「周囲との協働」、「自分で考えるクセ付け」などのビジネスマインドを強化していただきます。入社してからこれまでの仕事の振り返りを行うため、新人フォロー研修として最適です。

■新人向けビジネスマインド強化研修～主体性、業務・役割の領域拡大、自分で考える

https://www.insource.co.jp/bup/bup_new-employee-follow-initiative.html

▼新人向けビジネスマインド強化研修 のポイント

- ①自ら率先して業務に取り組む姿勢（主体性）を身につける
- ②相手目線の対応で、関係者の信頼に応えるためのコミュニケーションの仕方を学ぶ
- ③継続して安定したパフォーマンスを発揮するためのプロ意識を醸成する

<営業職向け>

顧客の課題解決力向上研修～顧客の抱える「非・不・未」を見つけ、ソリューションを提示する

ソリューション提案においては、顧客が直接口にする問題への対応だけでなく、言動の背後にある隠れた問題に意識を向けることが重要です。本研修では、顧客から本音を引き出すヒアリングテクニックを身につけ、顧客の課題解決ができる営業になるための洞察力と提案力を鍛えていただきます。

■顧客の課題解決力向上研修～顧客の抱える「非・不・未」を見つけ、ソリューションを提示する

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

▼顧客の課題解決力向上研修 のポイント

- ①顧客が感じている不満や不安、非効率さ、未対応事項といった「非・不・未」を解決する提案ができるようになる
- ②相手から本音を引き出すヒアリングテクニックを身につける
- ③信頼できる営業担当者として認められるための行動を理解する

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8月（2019年7月開発分）新作研修 14分野計33本

https://www.insource.co.jp/kyoiku/newrelease_1908.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（石川） 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:03-6273-7380