

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)

**「営業プロセス管理～3階層並行教育プラン」を開発
～「営業マネジメント力」「ソリューション力」を組織全体で強化する～**

高品質な研修をお求めやすい価格で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、営業職向けに「3階層並行教育プログラム」を開発いたしましたので、お知らせします。

従来の営業は、個々人の感覚やスキルに依存するところが多く、属人的なものでした。しかし、即戦力となる中堅層の採用は難しく、働き方も変化した今、組織全体で「営業力」を高める必要が出てきました。そのためには、管理職だけでなくプレイヤーも含め、プロセスを管理し、より効率的な営業活動を行うことが求められています。

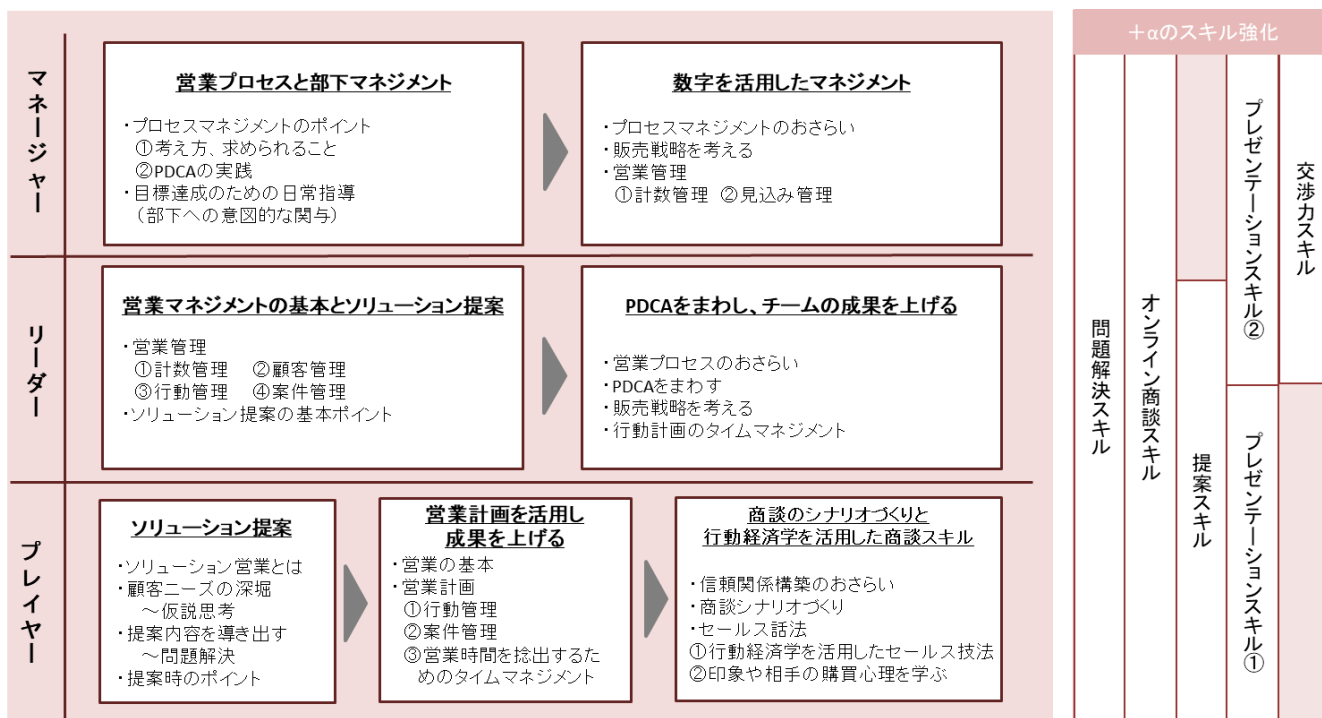
また、オンライン商談が広まるなか、従来のように先方との人間関係で案件を獲得したり、モノの魅力・価値をただ伝えるだけでは売上をあげることが難しくなっています。お客さまのニーズを引き出し、提案するという「ソリューション力」が重要です。

当社では、年間6,680名※1の方に対し、営業力強化研修を実施してまいりました。この度、組織全体として営業基礎力を高めていただくため、「3階層並行教育プログラム」を開発いたしました。

■組織全体で営業基礎力を高める「営業プロセス管理～3階層並行教育プラン」

https://www.insource.co.jp/package/eigyoun_solution_management.html

ソリューション力、営業マネジメント力の2軸を中心とし、マネージャーとリーダーに各2回、プレイヤーに3回の研修を実施



<概要>

| | |
|--------|--|
| 名称 | 「営業プロセス管理～3階層並行教育プラン」 https://www.insource.co.jp/package/eigyousolutionmanagement.html |
| 概要 | 3階層に向け、営業基礎力を高めるプログラムを体系的に実施 ＜営業マネージャー＞ 1回目：営業マネージャー研修 ～営業プロセスと部下マネジメント 2回目：営業マネージャー研修 ～数字を活用したマネジメント ＜営業リーダー＞ 1回目：営業リーダー研修 ～プロセスマネジメントの基本とソリューション提案 2回目：営業リーダー研修 ～PDCAをまわし、チームの成果を上げる ＜プレイヤー＞ 1回目：営業プレイヤー研修 ～ソリューション提案力向上 2回目：営業プレイヤー研修 ～営業計画を活用し成果を上げる 3回目：営業プレイヤー研修 ～商談のシナリオづくりと行動経済学を活用した商談スキル |
| 価格・お申込 | 当社WEBページまたは当社営業担当へお問い合わせください |

当社では、世の中の流れを汲み取り、お客さまのニーズにマッチするサービスを今後ともいち早く開発してまいります。

以上

※1 2019年4月～2020年3月

【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 (岡田) TEL: 042-732-3801