

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)

2020年3月 人財育成パッケージプランリリースお知らせ (2020年2月分)

～インサイドセールスへの転換支援、病院向け接客力向上など 20本のプランをリリース

お客様のニーズにジャストフィット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、2020年2月に人財育成パッケージプランを20本リリースしましたので、お知らせします。

2月は、職種転換や離職防止などの体制の見直し・強化を支援するプランを多数開発いたしました。また、限られた人と時間で最大限の成果を出せるよう、教育内容や方法を見直す組織が増えております。そこで、公開講座と動画教育を取り入れたプランなどをご用意いたしました。

◇新作パッケージプラン（2020年2月開発分）計20本

スキル強化プラン	8本
・事務職が上司の支援でインサイドセールスへ挑戦するプラン ・6か月で、全社員のエンゲージメントを高める研修プラン ・公開講座と動画教育で全社員のスキルアップを目指すプラン 他	
階層育成プラン	
・内定～現場配属まで教育を通じて会社と関わりをもつプラン ・事務職に向けた3年間の継続的なスキルアップ教育プラン ・高卒・高専卒の新入社員を5年でプロ社会人に育てるプラン他	3本
業界・業種別プラン	9本
・1年で病院の職員が患者からの信頼を得る接客力向上プラン ・新人駅員を6年間で駅長候補に育成する研修体系プラン ・PMのレベルに応じた体系的なビジネススキル強化プラン 他	

1. 事務職からインサイドセールスへの職種転換を支援するプランを開発

AI・RPAの導入や業務のアウトソーシングなどによって、間接部門を縮小し、社員の配置転換を進める企業が増えています。本プランでは、事務職からインサイドセールス（内勤営業）への職種転換を促したいという組織に向けて、事務職のスキル強化を行うと同時に、職場のサポート体制を構築いたします。

■事務職が上司の支援でインサイドセールスへ挑戦するプラン

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

▼本プランのポイント

- ・事務職が、新たな業務、それもストレスの多い「電話」「営業」に安心してチャレンジできるよう、上司や周囲のサポート体制を万全に整える
- ・事務職が「これからの時代に自分が生き残るにはこのままではいけない」という、健全な危機意識を持つ機会をつくる
- ・事務職に求められる役割（インサイドセールス）を果たすための知識やスキルを付与する

2. 内定者期間からの教育で、内定辞退防止と早期戦力化を目指すプランを開発

深刻な人材不足が叫ばれる中、内定辞退防止や早期戦力化に向け、「会社と内定者の接点を増やしたい」や「効果的な新入社員教育を行いたい」などのお問い合わせを多くいただいております。本プランでは、研修やアセスメントサービスを組み合わせ、内定から入社、現場配属を迎えるまでの大切な期間をご支援いたします。

■内定～現場配属まで教育を通じて会社と関わりをもつプラン

https://www.insource.co.jp/package/8skills-assessment_newcomer.html

▼本プランのポイント

- ・内定から現場配属までの教育を一貫して行う
- ・内定者研修では、ビジネスゲームを通じて、会社や同期間の繋がりを醸成する
- ・内定者の強み・弱みを可視化するアセスメントサービスを実施し、その結果を踏まえ、入社時や配属前の教育内容を検討する

3. 患者から選ばれる病院を目指し、職員の接客力を向上させるプランを開発

患者や家族が安心して医療を受けられる環境づくりを目指し、医療の質だけでなく、職員の接客力向上に取り組む病院が増えております。本プランでは、職員に「医療はサービス業」という意識を持ってもらい、患者からの信頼を獲得するコミュニケーションや対応スキルを習得いただきます。

■1年で病院の職員が患者からの信頼を得る接客力向上プラン

https://www.insource.co.jp/package/hospital_setuguu_1year.html

▼本プランのポイント

- ・計3回の研修を通して、社会人としての振る舞いと職員としての応対力を強化する
- ・特に、クレーム対応や多様な患者へのコミュニケーションの仕方、カスタマーハラスメントに関するスキルを強化する
- ・研修では基本知識に加えて、実務への活かし方をロールプレイングやケーススタディをもとに習得する

<ご参考>パッケージプランのリリース本数

(単位：本)

2019年		2020年	
11月	12月	1月	2月
14	17	14	20

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・石川) TEL:03-5259-0070

(サービス内容に関して) メディア事業部 (北澤・石渡) TEL:03-6902-0071