

2012年2月3日

代理店向けの新研修コンテンツ「コンサルティングセールス研修」開発のお知らせ

三井住友海上プライマリー生命保険株式会社（本社：東京都中央区、社長：樋口幸男）では、ビデオカメラを用いたロールプレイング研修を窓販業界で初めて実施し、また東京と大阪に専用のトレーニングセンターを設置する等、保険募集を推進する代理店の皆さまの教育・研修をこれまで積極的にサポートしてまいりました。

お陰さまで、2010年度も当社研修の受講者が1万人を超えるなど、代理店の皆さまからも「研修の三井住友海上プライマリー生命」として評価をいただいております。

今般、当社では、株式会社エイチ・アール・ディー研究所（本社：東京都千代田区、社長：吉田繁夫）の協力のもと、「コンサルティングセールス研修」を主要コンテンツの一つとして新規開発し、代理店の皆さまに提供していくこととしましたので、お知らせします。

1. 当社の代理店向け研修について

業界共通の研修に加えて、商品やコンプライアンス、資産運用・年金・税金に関する専門的な研修など、代理店の皆さまのニーズにお応えする研修を実施しています。また、お客さまとの良好なリレーションを築くためのセールスコミュニケーション研修や苦情の未然防止を目的とした研修プログラムを独自に開発し、多くの代理店の皆さまへご提供しています。また、プログラムにない内容でも、代理店の皆さまのご要望に応じてオーダーメイドでの研修を適宜実施しています。

その他、教育ツールとして、コンプライアンス、苦情、事務指導などをテーマとした「INFOBOX（インフォボックス）」を毎月提供しています。

2. 研修施設について

代理店の皆さまがより快適な環境で研修を受講できるよう、東京（八重洲）と大阪にトレーニングセンターを開設しています。両センターとも各種トレーニングに対応可能なトレーニングルームやビデオカメラ・プロジェクターなどのAV機器を常設しており、効率的かつ効果的な研修の提供を実現しています。



〈八重洲トレーニングセンター〉



〈大阪トレーニングセンター〉

3. コンサルティングセールス研修

(1) 開発の目的・背景

お客さまの立場に立ち、お客さま自身も気付かれていない問題を解決し、お客さまの想いを叶えるお手伝いができるセールス手法（コンサルティングセールス）を、幅広い代理店の皆さまに理解し、実践いただくために開発いたしました。

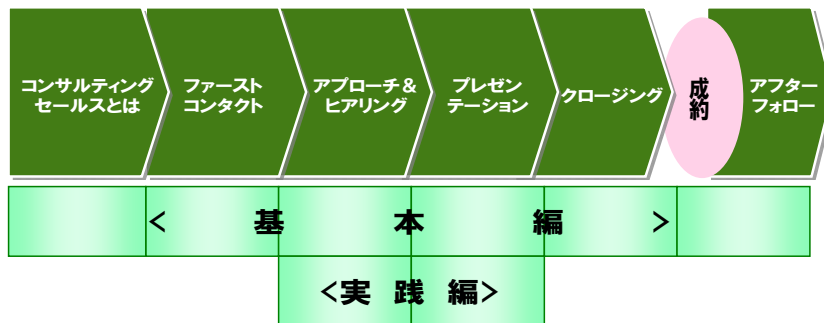
(2) 対象

当社の代理店であればご提供いたします。

(3) 研修概要

お客さまとの最初の接点から契約のクロージングおよび契約締結後のアフターフォローに至るまでを5つのプロセスに区分し、各プロセスにおいて必要なスキルを身につけるよう以下の構成としています。

- ①基本編（6部構成） あらゆる金融商品に共通したベーシックなスキルの習得
- ②実践編（2部構成） 基本編で学んだスキルを実践するためのスキルの習得



(4) 研修の特徴

- ①心理学やマーケット理論をふんだんに盛り込み、科学的に営業を学習できます。
- ②各プロセスにおいて「よくある例」「見本となる例」のサンプル映像を取り入れ、視覚を通して理解し易い内容としています。



〈サンプル映像〉

- ③各プロセスの重要ポイントに各種のワークやビデオカメラによるロールプレイングを用意し、座学だけでは得られない気づきを促します。



〈グループワーク〉



〈カメラロールプレイング〉

- ④ 研修受講後に学んだスキルの実践を促進するため、スキルチェックシートを受講者に提供します。このシートを活用することによって、日常活動におけるOJT（職場における教育・訓練）を容易にします。

なお、研修に使用しているビデオカメラについても暫時最新型に切り替えてまいります。当社では今後も、多様化するお客さまのニーズにお応えするために、代理店の皆さまに対する各種研修プログラムを一層充実させ、研修等を通じた代理店サポート体制を強化してまいります。

以上