

2020年10月1日

～金融機関の円滑なオンラインセールスの実践を支援する新研修コンテンツ～
「セールスのためのオンラインコミュニケーション」
 を開発

MS&ADインシュアランス グループの三井住友海上プライマリー生命保険株式会社(取締役社長:永井 泰浩)は、金融機関代理店の販売担当者を対象とした、オンラインでのコミュニケーションスキルの向上を図る研修コンテンツとして、「セールスのためのオンラインコミュニケーション」を開発し、2020年10月1日から金融機関代理店に提供します。

金融機関では非対面での面談がお客さまとの新たな接点につながると期待されています。また、対面することによる新型コロナウイルスの感染拡大を防止する観点からも、全国の金融機関で非対面でのコミュニケーションの促進を図る動きが広がっています。このような中、金融機関代理店からは、「オンラインでのコミュニケーションでも直接対面したときと同程度に顧客との関係構築を図りたい」、「これまで来店が難しかった顧客との接点も増えているため、オンラインでのコミュニケーションスキルを高めたい」との声が多く寄せられています。

そこで、弊社は、これまで金融機関代理店の販売担当者向けに各種研修を実施して培ったノウハウをもとに、本研修コンテンツを開発し、販売担当者とお客さまとのオンラインを通じた円滑なコミュニケーションの実現を支援します。

弊社は、本研修コンテンツの提供により、販売担当者のオンラインコミュニケーションスキル向上を支援し、金融機関代理店におけるお客さま本位の業務運営の促進に引き続き取り組んでまいります。

1. コンテンツの特長

特長1

オンラインコミュニケーションに特化した研修コンテンツ

金融機関代理店では、販売担当者向け研修についても非対面で実施する機会が増えており、非対面コミュニケーションスキルの効果的な学習に向けて、当社初となるオンラインコミュニケーションに特化した研修コンテンツを開発しました。

販売担当者が本研修コンテンツを通じて、オンラインでのコミュニケーションを自ら体感することで、ノウハウを修得することができます。

<資料イメージ>



特長2

オンラインセールスを成功に導くためのコミュニケーションスキルの修得

オンライン上でのコミュニケーション時のポイントだけにとどまらず、効果的なコミュニケーションのための事前準備の留意点等も含め、金融機関代理店でのオンラインセールスをより効果的に実践するために必要なコミュニケーションスキルを修得します。

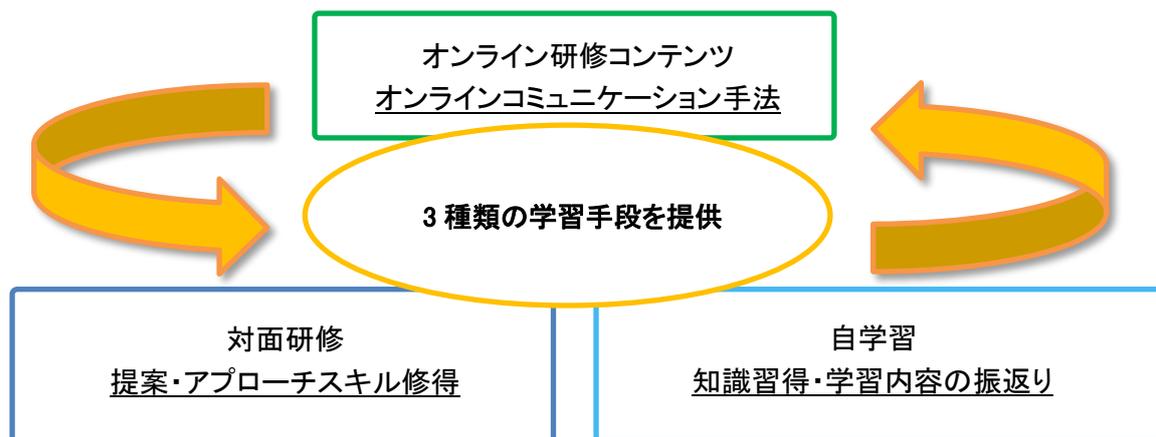
＜本研修の構成＞

Chapter 1	オンラインセールスの現状を把握する
Chapter 2	オンラインコミュニケーションを効果的に行うための事前準備を確認する
Chapter 3	オンラインを通じて、お客さまへの効果的な伝え方を理解する
Chapter 4	オンラインセールスの活用法を考える

2. オンライン研修コンテンツと対面での研修を組み合わせた人財育成

本研修コンテンツと当社の各種対面での研修を組み合わせて実施することも可能です。これにより対面・非対面のセールススキルの両方を養うことができます。

また、スマートフォンでも学習可能な5分程度で完結する動画を提供しており、オンライン研修コンテンツ・対面での研修とあわせて自学習を促進することで、より高い学習効果が期待できます。



本件に関するお問い合わせ先：三井住友海上プライマリー生命保険株式会社

教育センター部 TEL:03-3279-9017

経営企画部 TEL:03-3279-9001