

2016年4月1日

“適切な組織運営” および “女性活躍” に関する 新たな研修メニューを開発し、本日より提供を開始します。

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(本社：東京都、社長：北川 鉄夫)は、新たな代理店向け研修のメニューとして「プロフェッショナルマネージャー研修」、「チームコミュニケーション研修」、「女性活躍推進研修」を開発し、本日より代理店の皆さまにご提供します。

1. 開発の目的

企業の継続的な成長・発展に不可欠な要素として、個人の知識やスキルだけでなく、チームとしてのパフォーマンスの向上がこれまで以上に重要視されています。

また、近年はダイバーシティの推進が積極的に取り組まれており、その中でも職場における女性の能力発揮は重要なテーマとなっています。

当社では、代理店におけるこうした分野での取組みを積極的に支援するため、“組織運営(マネジメント・コミュニケーション強化)”や“女性活躍”に関する以下の研修コンテンツを開発しました。

①プロフェッショナルマネージャー研修(対象：セールスマネージャー)

⇒チームの業績を向上させるために必要となる、適正に組織を運営するための知識やスキルを習得する研修

②チームコミュニケーション研修(対象：チーム全体)

⇒組織として最適な解決策を導き出すために必要なコミュニケーションスキルを、チームとして習得する研修

③女性活躍推進研修(対象：女性従業員全般)

⇒働く女性の人生がより充実したものとなるよう、今後の人生設計の方向性について考えるスキルを体系的に習得する研修

2. プロフェッショナルマネージャー研修の概要

(1) 研修の概要

①主 目 的：セールスマネージャーとして必要な姿勢や知識を身に付けるとともに、適正なマネジメント力とリーダーシップを発揮してチーム力を向上させるスキルを習得します。

②想 定 対 象 者：セールスマネージャー(マネージャー候補者を含む)

③標 準 研 修 時 間：7時間

④内 容

① オリエンテーション	VUCA ¹ やダイバーシティなどのバスワード ² を例に、セールスマネージャーを取り巻く環境変化について考察します。
② 自己分析	「プロフェッショナルマネージャー診断」(詳細、後述)を使用し、自身のマネジメントスタイルの強みと弱みを把握します。
③ セールスマネージャーの姿勢	適正なマネジメントを行っていくうえで端緒となる「期待」「コミュニケーション」「規律」について確認します。
④ セールスマネージャーの役割	ジョブパフォーマンス測定(仕事の方程式)を活用し、チーム業績を向上させるためのマネージャーの基本行動・役割を理解します。
⑤ 仕事のマネジメント (効率的な案件管理)	実務に近いシナリオを用いて、自組織の販売戦略や販売手法に沿った販売プロセスを定義し、メンバーが抱える商談状況を可視化する方法を学習します。
⑥ 人のマネジメント (顧客接点の品質向上)	メンバーと共に商談に同席した際の具体的な販売指導方法を学習します。
⑦ 人のマネジメント (効率的なOFF-JT)	メンバーが研修で学んだ内容を実務に活かすために、マネージャーとして留意すべきことを学習します。

1: VUCAとは、Volatility(変動性)、Uncertainty(不確実性)、Complexity(複雑性)、Ambiguity(曖昧性)が増す世の中の意味

2: バズワードとは、定義が曖昧でありながら、権威付けする専門用語や人目を引くキャッチフレーズとして、特定の時代や分野の人々の間で通用する言葉のこと

(2) 研修の特徴

①プロフェッショナルマネージャー診断

自身のマネジメントスタイルを把握するための自己診断です。

マネジメント行動に関する25の設問に対して、自身の行動頻度(全くない・あまりない・時々・いつも)で回答し、セールスマネジメントの5側面(姿勢・役割・案件管理・OJT・Off-JT)における強みと弱みを把握します。

②「ゴールベースドシナリオ(Goal Based Scenario)」

最新の学習理論に基づいたシミュレーション型の学習環境を作るための研修設計理論です。学習目標をなるべくリアルに作ったシナリオに埋め込み、受講者はそこに用意された問題を解くことで知識やスキルを効率良く学ぶことができます。

研修では、受講者がセールスマネージャーになり代わり、セールsteamが直面する様々な課題を解決していくシナリオを用意しています。

3. チームコミュニケーション研修の概要

(1) 研修の概要

- ①主 な 目 的：組織や受講者自身の目標を達成するために、自身の考え方を明確かつ誤解なく伝える能力や、他者との係わり方を習得します。
- ②想 定 対 象 者：「話し合いが空転してしまう」、「会議をしても課題を解決できない」といった悩みを抱える方および組織・チーム

③標準研修時間：4時間

④内 容

① オリエンテーション	組織としての全体最適を導き出す重要性やそのために必要な9つの能力について考察します。
② コミュニケーションワーク	「筆談会議」(詳細、後述)のワークを通じ、自身や組織のコミュニケーションの現状を可視化します。
③ フィードバック	コミュニケーションワークの結果を受講者間でフィードバックするとともに、全体最適に必要な9つの能力を向上させる日々の行動について学習します。

(2) 研修の特徴

①筆談会議

付箋に発言内容を記載し、筆談形式で会議を進行する研修スタイルです。

これにより、会議の進行状況や各自の発言内容が可視化され、他者との話し合いにおける自身の課題が明確に把握できるようになります。



②G I B問題集

筆談会議専用に用意された様々な状況設定(ケーススタディー)です。

この会議に参加するメンバーの、それぞれの立場や目的、情報量による対応の違いを理解するため、その役割に応じた状況設定シートを用意しています。

本研修では、会員制フィットネスクラブをケーススタディーに、その店舗マネージャー、インストラクター、本社担当者の状況設定シートを用いて研修を進めます。

4. 女性活躍推進研修の概要

(1) 研修の概要

- ①主 な 目 的：女性が自己の理解を深め、今後の人生設計の方向性について考えるスキルを体系的に習得します。
- ②想 定 対 象 者：女性従業員全般
- ③標 準 研 修 時 間：7 時間
- ④内 容

① これからのキャリアを考える	自己の価値観、やりたいこと、会社から求められていることを踏まえ、自身の今後のキャリアについて考え、「ライフ・キャリア・ビジョンシート」（詳細、後述）を作成します。
② キャリアに必要な能力を身に付ける	自身のキャリア開発行動の特徴を理解した上で、キャリア開発に必要な考え方やスキルを習得します。

(2) 研修の特徴

①ライフ・キャリア・ビジョンシート

ありたい姿を具体的にし、日常的に自身のキャリアに対する意識を高めることを目的として作成するシートです。

本研修では、女性活躍推進の観点から、職業生活だけではなく、家庭、家族、リクリエーションなど、プライベートライフの充実も考慮したシートを作成します。

	項目	内容
1	マインド	自責思考を持って業務に取り組む姿勢
2	健康度合	心と体のメンテナンス
3	ヒューマンスキル	アサーティブな人間関係
4	フォロワーシップ	組織に対する貢献力や発言力
5	マネジメントスキル	担当業務や自身を管理するためのスキル
6	ビジネススキル	業務を遂行する上で最低限必要なスキル

ライフ・キャリア・ビジョンシートで確認する項目

②柔軟な研修構成

本研修では、第一部「これからのキャリアを考える」と第二部「キャリアに必要な能力を身に付ける」の二部構成となっています。

研修目標や求めるべき効果に応じて、第一部と第二部を通して実施することも、それぞれ単独で実施することも可能です。