

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)

2017 年 10 月 インソース新作研修のお知らせ (2017 年 9 月開発分)

～スマホ世代に対応した O A / I T スキル研修など時代の変化を先取りする研修
 16 分野 33 本をいち早くリリース

「働くを楽しくする」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、9 月に 16 分野計 33 本の新作研修をリリースしましたので、お知らせします。

◇「時代の変化を先取りするインソースの新作研修」とは◇

当社は、お客さまのニーズを先取りする研修を最速で開発することをミッションとしております。9 月には、Excel や PowerPoint のスキルを学べる「O A / I T スキル分野」研修等を開発しました。社会人研修の最新動向をご覧ください。

◇2017 年 10 月 新作研修 (2017 年 9 月開発分)

O A / I T スキル分野	8 本	業種別分野(ホテル、コールセンター)	2 本
働き方改革・生産性向上分野	3 本	新人・若手向け分野	1 本
経営者向け分野	3 本	キャリア分野	1 本
営業分野	2 本	接遇・インバウンド分野	1 本
管理職向け分野	2 本	企画力分野	1 本
評価分野	2 本	プレゼンテーション分野	1 本
交渉・説明力分野	2 本	ハラスメント分野	1 本
マーケティング分野	2 本	クレーム対応分野	1 本

<O A / I T スキル分野>

若手を中心に、スマートフォンの操作ならお手の物だが、パソコンは苦手という方が増えてきています。当社ではこの度、Microsoft の Excel や PowerPoint の研修を数多く開発しました。

■Excel の作業を効率的に進める

基本編では、データを効果的に伝える表・グラフの作成方法や、時短につながる操作方法を学んでいただきます。

■Microsoft Office 研修 Excel2013 基本編 (半日間)

<http://www.insource.co.jp/oa/insuppli-excel2013.html>

■【公開講座】(半日研修) Microsoft Office 研修～Excel2013

http://www.insource.co.jp/bup/bup_insuppli_excel2013.html

応用編では、今まで手作業で打ち込んでいたデータを、関数を用いて自動化することにより、ミスなく効率的に入力から分析まで行う方法を学んでいただきます。

■Microsoft Office 研修 Excel2013 応用編（半日間）

<http://www.insource.co.jp/oa/insuppli-excel2013-advance.html>

■【公開講座】（半日研修）Microsoft Office 研修～Excel2013 応用編

http://www.insource.co.jp/bup/bup_stepup_excel2013.html

■PowerPoint で効果的にプレゼンテーションする

図形の挿入やアニメーションでの演出などの操作方法から、プレゼンテーション発表の実践テクニックまでを学んでいただきます。

■Microsoft Office 研修 PowerPoint2013（半日間）

<http://www.insource.co.jp/oa/insuppli-powerpoint2013.html>

■【公開講座】（半日研修）Microsoft Office 研修～PowerPoint2013

http://www.insource.co.jp/bup/bup_insuppli_ppt2013.html

■その他

■【公開講座】コンピュータ・ネットワーク基礎研修（4日間）

http://www.insource.co.jp/bup/bup_shinjinit-com-net.html

■【公開講座】HTML／CSS／JavaScript 基礎研修（4日間）

http://www.insource.co.jp/bup/bup_shinjinit_html-css-java.html

＜交渉・説明力分野＞

「様々な立場からの意見に板挟みとなり、仕事が進まない」という折衝に関するお悩みを多く頂きます。当社ではこの度、仕事を円滑に進めるための交渉・説明方法を学べる研修を開発しました。

■若手・中堅社員向け キーパーソンに上手く働きかける

板挟みの状況を打破するには、キーパーソンに動いてもらうことが大切です。自分が望ましいと思う方向に導き、動いてもらうための4つのセオリーを踏まえたコミュニケーションスキルについて学んでいただきます。

◆相手を動かすための4つのセオリー

- ①ゴールの明確化：コミュニケーションを通じて自分が何をしたいのかはっきりさせる
- ②洞察力：相手の関心ごとを知り、相手が自分の話に耳を傾けるポイントを探る
- ③先手必勝：コミュニケーションの主導権を握るために先回りして状況を有利にする
- ④情報の制御：提示する情報をコントロールして、望ましい回答を導き出す

■人を動かすコミュニケーション研修 キーパーソンへ働きかける編（1日間）

<http://www.insource.co.jp/communication/appeal-keyperson.html>

■管理職向け タフな状況での説明力を鍛える

管理職は、部下や上司、ステークホルダーなど社内外に対して説明し、その先にある結果まで責任をもつというタフな環境に置かれています。本研修では、管理職における説明責任者としての心構えや、望ましい結果に相手を導くための説明力を学んでいただきます。

■説明力向上研修 管理職が遭遇する、タフな状況での説明力を鍛える編（1日間）

<http://www.insource.co.jp/kanrisyoku/ka-explanation-in-tough.html>

<マーケティング分野>

組織が存続するためには、これまでのような大量消費を前提にするのではなく、消費者の利益や社会の持続性を前提としたマーケティング戦略が必要です。つまり生活の質や安全性、地球環境への対応といった CSR（企業の社会的責任）を結び付けて考えていかなければなりません。

本研修は、CSR とマーケティングの結びつきについて理解を深めたうえで、他社の事例を参考にしながら、持続可能な社会を目指した自組織のこれからの戦略について考えていただきます。

■マーケティング研修 消費者主義のマーケティングとCSR編（1日間）

<http://www.insource.co.jp/kenshu/ma-consumerism-csr.html>

その他「時代の変化を先取りするインソースの新作研修」は、以下よりご覧ください。

■2017 年 10 月（9 月開発分） 新作研修

http://www.insource.co.jp/kyoiku/newrelease_1710.html

以 上

【お問合せ先】

株式会社インソース

<http://www.insource.co.jp/index.html>

（取材・広報に関して）

総務広報部（石川）

TEL:03-5259-0070

（研修・テキストに関して）

デジタルマーケティンググループ

TEL:0120-800-225