

令和2年10月1日

会社名 ウィルソン・ラーニング ワールドワイド株式会社
代表者名 代表取締役社長 トーマス・H・ロス
(JASDAQ・コード 9610)

スキルの実践と定着を強化しオンライン実施に最適化 主力3プログラムのオンライン版提供開始

ウィルソン・ラーニング ワールドワイド株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：トーマス・H・ロス、以下 WLW）は、ニューノーマルの学習スタイルとしてオンラインでの実施に最適化したトレーニングプログラムを、これまで集合研修でも定評のある主力3コースで10月1日より提供を開始します。

V（Virtual）シリーズと呼ばれるプログラムは、すでにグローバル、特にアメリカでは実績のあるオンライン同期型のコース群で、単に集合研修をオンラインで実施することにとどまらず、オンラインならではの実施形態に拘り、学習時間、学習環境、使用ツールに配慮した学習デザインと、それを実施するインストラクターのオンライン インストラクションスキルの認定制度も整備しています。

今回、日本で提供を開始するコースは、次の3コースとなります。

◆ vCSP カウンセラー セールスパークソン（オンライン版）

営業担当者はお客さまの抱える問題を紐解くカウンセラーのような存在であるという考えに基づき、お客さまの視点で問題解決し、長期的かつ双方に有益な信頼関係を築く力を身につける営業力強化のプログラムです。

標準日程：	3.5時間 × 4回
形態：	オンライン 最適人数 16名
参加対象者：	営業担当者（中堅以上）、営業管理者

◆ vNTY ハーバード流交渉術（オンライン版）

学術的な裏付けのある「原則立脚型交渉」の考え方に基づき、交渉を「対立」ではなく、協調的な「問題解決」のためのコミュニケーションととらえ、交渉者双方が満足に至る合意や信頼関係のさらなる強化のためのプロセスとスキルをより実践的に修得していきます。

標準日程：	3.5時間 × 4回
形態：	オンライン 最適人数 16名
参加対象者：	営業職（中堅以上）、スタッフ職など交渉を必要とする方

◆ **vBRV バーサタイル リーダー（オンライン版）**

ソーシャル スタイル理論に基づき、異なるスタイルの他者と仕事を円滑に進めていく上で必要かつ実用的な対応性について学習します。参加者は、事前調査で自身のスタイルと対応性の発揮度合いを調査します。そして、スタイルを識別するポイントや、異なるスタイルの人に対して言動を調整する方法を学びます。

標準日程：	3.5 時間 × 2 回
形態：	オンライン 最適人数 16 名
参加対象者：	マネジャー、社内外の複数人のメンバーと仕事を協働して進めていく必要がある担当者

■ **本リリースに関するお問合せ先**

ウィルソン・ラーニング ワールドワイド株式会社

住所:東京都港区虎ノ門 2-10-1 虎ノ門ツインビルディング東棟 13 階

TEL: 03-6381-0225

Website: www.wilsonlearning.com

Email : marketing@wlv.co.jp

■ウィルソン・ラーニング ワールドワイド株式会社

<http://www.wilsonlearning.com>

ウィルソン・ラーニングワールドワイド株式会社は、人材・組織開発の分野でコンサルティング・サービスを提供しております。常に社会の変化や市場のニーズを敏感にとらえ、いち早くそれらに対応すべく、グローバルでより最適なサービスを提供できる体制を作り上げてきました。これまで世界 50 か国（30 言語）でリーダーシップやマネジメント、営業力強化のプログラムを提供し、日本独自では人材育成のポータルサイト事業を立ち上げるなど、人材と組織の開発に関するお手伝いをしております。