

平成 30 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)
問合せ先 HRD 事業本部 事業本部長
常務取締役執行役員 大谷 彰一
電話番号 03-6381-0221

営業力強化支援プログラム「CCSP コーチング カウンセラー セールスパークソン」提供開始 ～部下のセールスパフォーマンス向上、コーチはいかに“時短な”会話で行動に影響を与えるか～

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、営業力強化の支援プログラム「CCSP コーチング カウンセラー セールスパークソン（Coaching The Counselor Salesperson）」（以下、CCSP）を、10月1日から提供開始いたします。

CCSP は、営業力強化プログラムとして世界中で導入いただいている CSP（The Counselor Salesperson）のコンセプトをベースに、営業管理者が実効性の高いコーチングとコミュニケーションの手法を体系的に学べるプログラムです。

商品やサービスが複雑化・高度化し、市場がますます成熟する中で、営業担当者にはビジネス競争に打ち勝つスキルを身につけ、こうした激化する環境に直面するお客さまの問題解決のお手伝いを通じて付加価値を与えることのできる“信頼されるアドバイザー（Trusted Advisor）”としての関係構築力がいっそう必要です。そして、営業担当者が成功を収めるためには、その活動を支援する営業管理者や育成担当者も、部下にとっての“信頼されるアドバイザー”となり、彼らの問題解決に努めることが求められます。

同時に、昨今の働き方改革の推進などにより、社員の働く時間や場所など、私たちの働く環境や価値観の多様化が急激に加速しています。チームの生産性の向上と働き方の多様化のバランスを保ちながら、いかに社員一人ひとりの活動成果に影響を与えていかが、営業管理者や育成担当者にとって大きな課題となってきています。

本プログラムのポイント：

- ① 営業管理者や育成担当者が、部下のセールスパフォーマンス（成果）向上を支援するために必要なコーチングの考え方や方法を体系的に整理しており、翌日から職場で応用できるように短期集中型（1 日間）で実践的な構成となっています。
- ② リモート社員やフレックス労働時間などの多様な職場環境下でも、部下との限られた時間を無駄なく、無理なく活用する、行動変容に実効性のあるコミュニケーションの取り方を修得できます。
- ③ コーチングを通して部下とのより良い信頼関係を醸成し、育成を浸透しやすく、部下にとって意味あるものにすることを重視するため、コーチングスキルの修得だけでなく、部下の成長を支援する「コーチとしての姿勢」も見つめなおすことができます。

本プログラムはグローバル展開されているお客さまに、より対応できるよう、教材の主要な概念などを英語とのバイリンガル対応いたしました。言語の違いを越え、企業におけるグローバルな組織基盤としての“共通言語”作りをサポートいたします。また、ビジネス上の最適な学習を作り上げる過程において、各国のビジネス文化や慣習に合わせた映像やケースワークを使い、「受け入れやすさ」に配慮したコンテンツを提供できることは WLW のプログラムの強みです。

さらに、お客さまの組織ニーズに合わせて、プログラム内容をカスタマイズして実施しております。

□ □ □

ウィルソン・ラーニングは 1965 年に米国で創業した人材育成を専門とする会社で、1981 年に日本に進出しました。1991 年以降は日本が本社になり、これまでに世界約 50 か国・地域、30 の言語で、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てきました。人材育成のポータルサイト事業は、日本で独自に始めたもので、日本企業のグローバル展開に合わせて、多言語化のカスタマイズにもお応えしてきました。

□ □ □

詳細の情報は下記の URL から

<http://www.wilsonlearning.com/wlw/insights/press>