

平成 29 年 11 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 為定 明雄
(JASDAQ・コード 9610)
問合せ先 取締役 HPI 事業本部
本部長 取締役 大谷 彰一
電話番号 03-6381-0221

営業力強化プログラム「CSP カウンセラー セールスパークソン」新バージョン提供開始 ～Trusted Advisor“信頼されるアドバイザー”の育成をコンセプトに～

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：為定 明雄、以下 WLW）は、営業力強化のプログラム「CSP カウンセラー セールスパークソン（The Counselor Salesperson）」（以下、CSP）の新バージョンを、11 月 1 日から提供開始いたします。

CSP は、世界中で導入されてきたロングセラーでグローバル標準の営業力強化プログラムで、当社が米国ミネソタ州で創業した 1965 年から実績のある営業哲学の方法論（セールス・メソロジー）を、数多くの実績と調査に基づき改訂を重ね、体系的に学べるように構成しています。この度、世界各国で定評ある最新バージョンを日本のビジネス環境や慣習を取り入れて、日本のお客さま向けに最適化いたしました。

WLW では、現在のビジネス環境下で求められる営業担当者とは、お客さまにとっての“Trusted Advisor（信頼されるアドバイザー）”であることと考えます。商品やサービスが複雑化・高度化し、市場がますます成熟化し広域化する中で、ビジネス競争の激化に打ち勝つスキルと、お客さまとの信頼関係に付加価値を与えることのできるアドバイザーです。

- ① 今回の最新バージョンには随所に、この「信頼されるアドバイザー」としてお客さまに認められるために必要なスキルやマインドセットにフォーカスした内容を取り入れ、コースを強化いたしました。
- ② 参加者が受講後にアクセスできるオンラインサービス「クライアント センター」を本コースの標準サービスとして導入、OJT・OFF-JT 支援ツールや営業活動計画ツール、訪問準備をサポートするモバイルアプリなどの提供を開始いたしました。
- ③ コースの事前事後に行う診断・フィードバックツールをオプションサービスとして提供、営業の仕組み、活動、能力を総合的に改善していく取り組みである「セールス イネーブルメント」のサービスを拡充させました。

営業担当者が「信頼されるアドバイザー」に成長することで得られる、お客さまとの信頼関係や情報と、歴代 CSP の強みである営業行動のプロセスの明確化を組み合わせることで、顧客ニーズを先取りするという課題に対して、CRM（Customer Relationship Management：顧客関係管理）や SFA（Sales Force Automation：営業支援システム）などのシステムを最大限に活かした営業組織作りをサポートいたします。

新バージョンはグローバル展開ビジネスにより対応できるよう、教材の主要モデル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、成長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て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 のコースの強みです。

また、お客さまのニーズに即して、研修内容を小幅・大幅に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・研修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、営業力強化の研修のプログラムを提供してきました。2013 年には日本経済新聞社と資本・業務両面で提携しました。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こたえしてきました。



なお、12 月 15 日（金）、東京・港区六本木一丁目のウィルソン・ラーニング ワールドワイド株式会社本社にて、本営業力強化プログラムを詳しくご紹介するフォーラムを開催します。

詳細、および公開講座セミナーの情報は下記の URL から

<http://www.wilsonlearning.com/wlw/events/workshops?region=Japan>