

## 社員教育クラウド「AirCourse（エアコース）」に 「インサイドセールス」5コースが新登場 ～テレワーク時代の営業手法を学べるオンラインコース～

企業向け社員教育クラウドサービス「AirCourse（エアコース）」を提供するKIYOラーニング株式会社（東京都千代田区、代表取締役社長:綾部貴淑）は、テレワーク時代に注目されている営業手法を学べる新コース「インサイドセールス」を5コース開発し、AirCourseの標準コースで提供を開始いたしました。

「インサイドセールス」とは、今まで対面で行っていた営業活動を、テレワーク・内勤中心で行う営業活動及びその職種のことを指します。新たな生活スタイルの中で、営業側・顧客側の双方で場所に左右されることなく営業プロセス・検討プロセスが進められるため、取り組む企業が増加しております。

本コースでは、インサイドセールスの定義や用語、導入に必要なポイント、インサイドセールスの種類などをわかりやすく学べます。また、企業の導入前の課題や導入後の成功事例もご紹介いたします。

### ■インサイドセールス（全5コース）

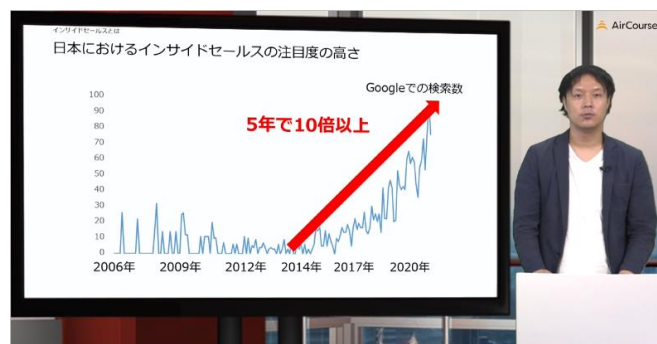
1. 入門編
2. 導入効果
3. 開始に必要な5つのポイント
4. インサイドセールスの種類
5. 導入事例

### 対象者

- テレワークにおける営業の導入方法を知りたい方
- 遠隔営業を導入、推進を行う営業マネージャー、及びチームメンバー
- 遠隔営業を進める組織のメンバー（一般社員）

### 学習目標

- インサイドセールスの定義、関連用語を理解できる
- インサイドセールスの正しい導入のポイントを理解できる
- インサイドセールスを開始する為に必要な項目を理解できる
- インサイドセールスの種類を理解できる



### 講師 米田 光雄

株式会社エムエム総研 取締役 BtoBマーケティングアカデミー責任者

同社入社後、当時はまだ珍しかったインサイドセールスやBtoBマーケティングに取り組む企業のプロジェクト立ち上げや運用に数多く携わり、外資企業や国産大手を中心に高い評価を得る。2013年からは総勢約70名のテレマーケティング、インサイドセールス部隊のマネージャーを務め、2016年には同社の執行役員に就任。

2017年からは未経験人材を数多く輩出する"BtoBマーケティングアカデミー"の責任者に就任、自身も講師として教鞭をふるい100名以上の育成に携わる。

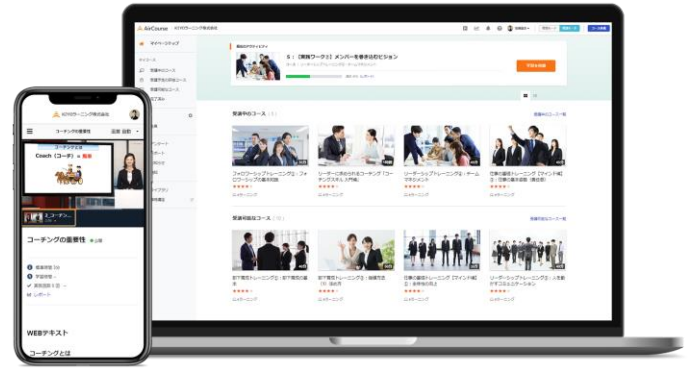
また、自社でインサイドセールスやBtoBマーケティング導入、営業のデジタルシフトに取り組む企業を人材とノウハウの側面から支援するビジネストランスフォーメーションDiv.の責任者を兼務。共同著書に【少数数チームからはじめる失敗しないBtoBマーケティングの組織としくみ「クロスメディア・パブリッシング（インプレス）」】がある。

## ■ 社員教育クラウドサービス AirCourse

「AirCourse」(<https://aircourse.com>)は、企業向け社員教育eラーニングサービスです。

社員教育でニーズの高い動画eラーニングコース100コース以上が受け放題となっているほか、簡単に自社の研修動画、マニュアル動画などを共有・配信できます。

初期費用0円でローコストで運用でき、スマホ・PC・タブレットなどマルチデバイスに対応しています。eラーニングだけでなく、集合研修の管理や受講状況・成績レポートなどの管理機能が充実しているため、社員教育を効率化したい企業に最適です。



## 【KIYOラーニング株式会社とは】

KIYOラーニングは2008年1月より「学びを革新し、だれもが持っている無限の能力を引き出す」というミッションのもと、すきま時間を活用し資格取得を目指せる音声講座として「通勤講座（現：スタディング）」をスタートしました。

2010年に法人「KIYOラーニング株式会社」を設立し、スマホで効率的に学べる学習システムを開発、動画コンテンツを充実させ、資格ラインナップの拡充、品質の向上を図ってきました。

さらに、2017年には、法人向け社員教育クラウドサービス「AirCourse（エアコース）」も展開するなど社会人や企業教育を革新するプラットフォームとしてサービス展開を推進しています。

## 【株式会社エムエム総研とは】

エムエム総研は、1989年より「適正で良質なビジネス機会の創出」と「働き手の自立・成長機会の創出」を通じた社会と企業の発展に寄与すべく、30年来法人営業支援を行ってきました。

また、2017年からは、労働生産性向上やデジタル時代への対応を目的に、社内構築型でインサイドセールスや営業のデジタルシフトに取り組む企業に対する、研修、人材、設計、テクノロジー活用の側面からの支援を強化してきました。

さらに、独自の人材発掘・育成機関“BtoBマーケティングアカデミー”を通じ、3年で100名超の人材を育成・輩出するなど、働き手の新たなキャリア創造にも貢献しています。

### 【会社概要】

- 会社名： KIYOラーニング株式会社
- 代表： 代表取締役 綾部 貴淑
- 資本金： 7億6,610万円（資本準備金含む） 設立 2010年1月4日
- 所在地： 〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町4-13 マードレ松田ビル3階
- URL： <https://www.kiyo-learning.com>
- 事業内容： 教育コンテンツおよび教育サービスの企画、制作、提供、運営
- 取材申込先： 管理部
  - 電話番号 03-6434-5068
  - FAX番号 03-6434-7116
  - メールアドレス [koho@kiyo-learning.com](mailto:koho@kiyo-learning.com)