



各位

2020年10月21日

会社名 株式会社ジェイック
代表者名 代表取締役 佐藤 剛志
(コード番号 7073 東証マザーズ)

「就職カレッジ®」など既卒・中退向けの無料就活研修にテレアポ研修を導入 コロナ禍・オンライン時代に求められるインサイドセールス

当社は、既卒向け就職支援サービス「就職カレッジ®」、中退者向け就職支援サービス「セカンドカレッジ®」、30代向け就職支援サービス「30代カレッジ®」の3コンテンツを刷新し、10月より、「オンライン時代の社会人基礎力、やりきる力などの営業マインドを持った人材紹介」をテーマとした、セールスの実践経験を積んだ求職者を育てるコンテンツへ順次リニューアルすることを発表します。

当社の就職支援サービスは、無料就活研修から集団面接会までワンストップで無料提供しています。無料就活研修では、面接の受け方や社会人に必須のビジネスマナーを学ぶことに加え、ビジネスマンが身に付けておくべき主体性とは何か、主体性に基づく行動とはどうあるべきかを学び、主体性に基づく行動力を身に付けることができます。今回、刷新する新コンテンツでは、実際に企業への「テレアポ」を行うことで、やりぬく力やトーク力、成果に繋げるコミュニケーション力を高めていきます。

＜コロナ禍で企業から高まる「インサイドセールス」のニーズ＞

コロナ禍において、対面営業を中心とした「フィールドセールス」が困難となり、メールや電話、テレビ会議を中心とした「インサイドセールス(※)」に営業活動自体が変化してきています。実際、当社の顧客企業からも、「営業担当者が在宅勤務中心になったので、自宅からでも主体的に営業活動ができる人材が必要となってきている」という声をいただいています。

このような声を受け、テレアポを取り入れた研修(オンライン)を、試験的に3回、実施したところ、企業からは「自宅でもこんなにテレアポを頑張れる人がいることに驚いた」「営業で働くイメージも湧くし、何より覚悟があると感じる」といった言葉を多くいただいたので、この度、受講生が自宅から1日約150~200件のテレアポを行う「テレアポ研修」を本格導入する運びとなりました。

※「インサイドセールス」は、広義では「フィールドセールス」に対応する言葉として内勤営業全般を指しますが、最近では「見込顧客の育成を目的とした内勤営業」に限定して用いられる例が多くみられます。本稿では、広義の「インサイドセールス」の意味・内容にて記述しています。

＜新しく導入する実践型テレアポ研修＞

テレアポ研修は、5日間ある無料就活研修のうち、3日間を使い、実際に企業へ電話をして商談のアポイントをとることを目標とする研修です。より実践的な業務経験を積んでいただくため、個人目標とチーム目標の両方を立て、チームメンバーとのコミュニケーションの取り方も学んでいただきます。昨今では、電話やオンラ

イン上でのコミュニケーションも増えているため、話すトレーニング（ロジカルコミュニケーション・ワンランクアップの笑顔や笑声）、傾聴のトレーニングを組み込み、仕事をする上で大切な、相手目線の重要性を、実践を通じて学ぶ講義設計になっております。

テレアポ研修終了後は、個人とチームの数値を見ながら、うまくいったことや課題点を振り返り、全体へ発表していただきます。その際は、「この経験を入社後、どう生かすか」という観点も含めて発表してもらいます。

<今後の展開>

まずは東京で開催される各種講座に導入し、順次、横浜、仙台、名古屋、大阪、広島、福岡の各支店へ展開していく予定です。また、今回導入するテレアポ研修、および当社にて別途行っている「見込顧客の育成」に主眼をおいたインサイドセールスで得た知見をもとに、コロナ禍におけるインサイドセールスの一般企業向け研修サービスを開発・提供することも検討しています。

【お問い合わせ先】

株式会社ジェイック 担当：稲葉

E-mail： info@jaic-g.com テレワーク実施中のため、メールでのご連絡をお願い致します。