

サイコム・ブレインズ

「マイクローラーニング」提供推進

多忙な営業パーソンの育成に適応

営業研修、グローバル人材育成など、社会人教育のパイオニアとして企業の人材育成を支援するサイコム・ブレインズ(東京都千代田区、西田忠康社長)では、「マイクローラーニング」と呼ばれる5分前後の映像教材を使った教育・学習手法「マイクローラーニング」を推進している。2〜3分の動画を視聴して課題を解くという学習スタイルは、スマートフォンやタブレット端末があればいつでもどこでも受講できることから、保険会社や保険代理店の営業パーソン向けの教育ツールとして注目されている。

多忙な営業パーソンにマッチしたソリューションとして、営業力強化のプログラムに用いられることが多いという。

例えば、商談シーンをみて「どこが悪かったのか?」などの設問に答え、goodシーンをみて成功例をイメージするといった流れだ。導入に当たっては、顧客企業と打ち合わせを重ね、商談シーンなどにおけるポイントを絞ったシナリオ(セリフ)を作成。営業担当者やお客さま役などの役者を選定し、同社の保有するスタジオで撮影を行う。

業務知識の学習に役立つ、客先での対応シーンをモチーフにしたコンテンツの他、営業所長のマネジメント強化を目的としたコンテンツなどを提供している。

同社では、これらの映像を誰がいつ視聴したか、どの問題を間違えたのか、といった情報を集計し、顧客企業にフィードバックすることで、より実態に即した育成を促している。

シオンとして、バリエーションの多様化に取り組んでいきたい」と意気込みを語る。

営業力強化は同社にとって重要な事業の柱となっており、商談力向上や、コンサルティング強化、営業戦略ワークシヨップといったプログラムに加えて、社内コミュニケーション力の活性化に資する研修なども実施している。

また、同社は東京以外に、上海、シンガポール、バンコク、ジャカルタに拠点を有し、欧米のビジネススクールなども提携することで海外での研修プログラムの提供もしている。近年では、グローバル人材の育成に関する依頼も増加していることから、社員を新興国に派遣し、1年間のコンサルティングプロジェクトに参加させるといったプログラムも注目を集めている。

同社は、保険業界との関わりも深く、保険会社や保険代理店に対して、幾つものサービスを提供している。営業パーソンの育成については、保険代理店大手のホロスプランニングと提携し、ホロスプランニングの保険営業社員にサイコム・ブレインズが研修を行った上でライセンスを与え、全国各地で営業パーソンの育成研修を実施している。

外資系保険会社が全世界で展開する研修の日本側の窓口となり、研修内容のローカライズや講師の選定といったサービスへの引き合いも増加しているという。

同社ディレクターでニアコンサルティングの勝子氏は、保険業界からの依頼には、「デジタル化への対応」や「デジタルな働き方」など、時代の変化を捉えた先進的なテーマが多くみられるとした上で、「グローバル化やデジタル化など、ビジネス環境の変化に伴って当社の提供する研修プログラムも進化している。当社のプログラムを企業の課題解決策の一つとして活用してほしい」と語る。

サイコム・ブレインズは、国際的なビジネスの場で求められるMBASKILをベースとした人材育成に強みを持つサイコム・インターナショナルと、企業の人材育成と事業組織の強化に対応した研修とコンサルティングに特化したブレインズが2008年に合併して誕生した。現在では、両社の特徴を組み合わせた「人材育成にイノベーションをもたらす」を企業理念に、リーダー育成、業績向上、戦略のグローバル共有、D&I推進等、継続的な施策展開が求められる領域において、メンバーの動機付け、知識やスキル習得、

現在同社が注力しているマイクローラーニングは、単にコンテンツのサイズを小さくしたものである。5分前後の「マイクローラーニング」を「ライブ러리」として取り揃え、集合研修の前後に予習・復習教材として配置することで研修の効果を良くするブレインディング手法であり、実務の中で必要に応じて参照できる業務支援ツールとして活用すれば、パフォーマンス・サポートの手法として活用が期待できる。

現状では、商品知識や

上級管理層の育成では、マネジメント知識とコミュニケーションに関するノウハウを組み合わせた、部長や課長といった階層別の育成プランを提供している他、グローバル化支援では、TOEIC対策からビジネスコミュニケーションにフォーカスした英語力の強化に加えて、日系グローバル企業の現地マネージャーの育成支援なども実施している。

同社は、保険業界との関わりも深く、保険会社や保険代理店に対して、幾つものサービスを提供している。営業パーソンの育成については、保険代理店大手のホロスプランニングと提携し、ホロスプランニングの保険営業社員にサイコム・ブレインズが研修を行った上でライセンスを与え、全国各地で営業パーソンの育成研修を実施している。

外資系保険会社が全世界で展開する研修の日本側の窓口となり、研修内容のローカライズや講師の選定といったサービスへの引き合いも増加しているという。



内藤氏(左)と勝氏

これまでの研修スタイルでは実現が難しかったスキル定着や行動変容の面においても、気付きや内省の機会を増やす手法として注目されており、