

2019年5月31日

動画配信システムを活用した研修・学習ソリューションの提供開始

損保ジャパン日本興亜ひまわり生命保険株式会社（社長：大場 康弘、以下「当社」）は、金融機関の人財力・販売力向上を目的とした研修・学習動画配信システム「ひまわりマイクロラーニング」を構築しました。今後、金融機関向けに本サービスの提供を開始し、お客さまに対し最適な商品・サービスの提供を目指してまいります。

■「ひまわりマイクロラーニング」の概要

「ひまわりマイクロラーニング」は、金融機関で使用されているパソコン・タブレット・スマートフォンなどから、いつでも、どこでも、手軽に、ご自身の知識やスキルアップをはかるための研修・学習動画を視聴できるウェブサービスです。お客さまへのご提案前や移動時間など、隙間時間で視聴できるように工夫されています。金融機関においては、本サービスを無料^{※1}でご利用いただくことができます。

「ひまわりマイクロラーニング」は単独でご導入いただくことも可能ですが、当社で実施している集合研修・勉強会とあわせて本サービスをご活用いただくことで、より効果的にご利用いただくことができます。

※1) 「ひまわりマイクロラーニング」に接続するための通信料はご利用者負担となります。

「ひまわりマイクロラーニング」のイメージ画像



■「ひまわりマイクロラーニング」に掲載している研修・学習動画

「ひまわりマイクロラーニング」には、販売担当者や育成担当者向けに、生命保険をはじめとした金融商品を販売するために必要な知識・スキル、ビジネススキル、基礎知識の3領域7分野約250本にわたる研修・学習動画を掲載します。掲載している動画は、いずれも5分から10分程度となっており、近年の研修・学習スタイルであるマイクロラーニング（micro learning^{※2}）を実現しています。将来的には、販売担当者や育成担当者向けだけでなく、管理職向けに対しても、研修・学習動画を拡充していきます。なお、ご利用いただく金融機関の目的や要望に応じて、閲覧できる動画を出し分けすることも可能です。

※2) 人間の最も集中できる5分から10分程度の内容で学習を実施すること。繰り返し学んで覚えること、分からなくなった時にその場で学ぶことなどに適しており、現場でのトレーニングなどに向いている。

「ひまわりマイクロラーニング」 掲載予定動画		
	販売ご担当者向け 	育成ご担当者向け 
販売知識・スキル	<ul style="list-style-type: none"> コンサルティングセールス研修 - 「お声掛け」・「ファーストアプローチ」など 法人向け生命保険の販売手法 商品研修 - 「商品の特徴」・「取扱規定」 	
ビジネススキル	<ul style="list-style-type: none"> コミュニケーションスキル - 「傾聴の技術」・「人を動かす技術」・「アサーティブコミュニケーション」など ロジカルシンキング - 「MECE」・「ロジックツリー」・「ピラミッドストラクチャー」など 	<ul style="list-style-type: none"> OJTの進め方 - 「コーチング」・「インストラクショナルデザイン」など プレゼンテーションスキル - 「バーバルスキル」・「ノンバーバルスキル」など ファシリテーションスキル - 「会議の進め方」・「合意形成」など
基礎知識	<ul style="list-style-type: none"> 社会保険の基礎知識 - 「公的年金」・「公的医療介護保険」 税金の基礎知識 - 「所得税」・「相続と贈与」・「法人に関する税務」 	

以上