

企業向けeラーニングプラットフォーム『AirCourse（エアコース）』 新人販売員向けの基礎2講座を標準コースに追加

「販売員の役割の基本」「在庫管理・販売管理の基本」をリリース

企業向けeラーニングプラットフォーム「AirCourse」を提供するKIYOラーニング株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：綾部 貴淑）は、流通業界で最も必要とされているビジネススキルの基礎講座「販売員の役割の基本（接客マナー・クレーム対応）」「在庫管理・販売管理の基本」の2コースを標準コースに追加します。これらは販売・接客マナーの基礎的な知識をわかりやすく解説しており、新人スタッフへのOJTと併用することでより効率よく教育できる内容です。本コースを受講後、更に専門的な学習や資格取得をご希望の方には、オンライン資格講座「STUDYing(スタディング)*1 販売士講座*2」もご用意しております。

「AirCourse」の標準コースでは70以上のわかりやすいeラーニング講座が、低価格で受け放題になるお得なプランをご用意しています。

●コース概要

「販売員の役割の基本」

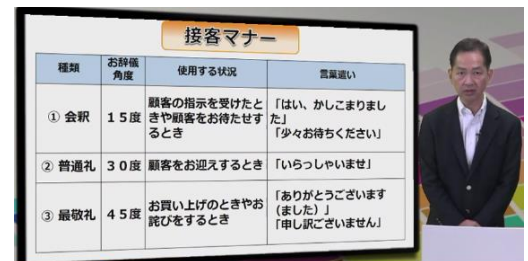
<カリキュラム>

- ・販売員の目的と役割
- ・接客マナー
- ・クレームや返品への対応

「在庫管理・販売管理の基本」

<カリキュラム>

- ・在庫管理の基本知識
- ・データによる在庫管理
- ・商品ロスの基本的要因
- ・販売管理の基本知識
- ・POSシステムによる販売データの活用
- ・バーコードの基本知識



*1 「STUDYing(スタディング)」は、オンラインに特化した資格学習サービスです。法人でのご利用も可能です。

<https://aircourse.com/corporation/>



*2 販売士検定は7,700万人の受検実績を誇る大変メジャーな検定試験です。3級は「販売員」のみならず卸業や製造業の社員教育にも使われるなど、基本的なビジネススキルとなっております。

企業向けeラーニングプラットフォーム『AirCourse（エアコース）』

<https://aircourse.com/>



教育ニーズの高いeラーニングメニューを標準コースとして揃え、初期コスト0円、月々も低予算で運用できるため、気軽にeラーニングを導入できます。また、企業側で動画やテストなど簡単にアップロードできるため、自社オリジナルのeラーニングも容易に展開可能です。スマホ・PC・タブレットのマルチデバイス対応、学習履歴とテスト結果も一元管理できて便利なサービスです。標準コースが受け放題のコンテンツプラスは初期費用0円、1ユーザ 600円/月でご利用いただけます。100ユーザを超える場合、ボリュームに応じて割引いたします。

【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
 社員数 30名 URL <https://www.kiyo-learning.com/>
 事業内容 ビジネスパーソン向け教育コンテンツおよび教育サービスの企画、制作、販売、運営