中堅社員向け学習モデルケース

学習のポイント	既に保険募集業務を熟知されている中堅社員の方は、知識を高めるための保険専門ポイント講座の学習から入り、中小企業マーケット開拓に役立つ知識に加え、高度なクロスセル販売手法などを極めて行くと良いでしょう。コンプライアンス講座は、毎月1テーマずつ学習します。

分類	NO	コンテンツ	学習計画	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
学習	1	日本代協コンプライアンス講座	毎月1回学習	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨	⑩	⑪	⑫
	2	保険専門ポイント講座 今、相続があつい！	全10回を4か月で学習	①～③	④～⑥	⑦～⑧	⑨～⑩								
	3	保険専門ポイント講座 保険と税務	全10回を4か月で学習					①～④	⑤～⑥	⑦～⑧	⑨～⑩				
	4	中小企業マーケット開拓ポイント講座	全6回を2か月毎に学習	①		②		③		④		⑤		⑥	
	5	中小企業マーケット開拓シリーズ 教えて！サイバーセキュリティ	全6回を2か月で学習									①～③	④～⑥		
	8	高めよう！プレゼンテーション能力	全6回を1か月で学習		①～③		④～⑥								
	6	生保提案力向上シリーズ 損保×生保 クロスセルを高める方法	全6回を2か月で学習										①～③	④～⑥	
	7	中小企業マーケット開拓シリーズ 経営の安心のためのアプローチ 取引信用保険で企業開拓！	全4回を1月で学習												①～④
	8														