

新人 / 若手

中堅

管理職

コミュニケーション

プレゼンテーション研修(実践編)～成果を見据えた、聞き手目線のプレゼンテクニック

成果の出し方・伝え方研修～自身の成果を見せるセルフプロモーション編

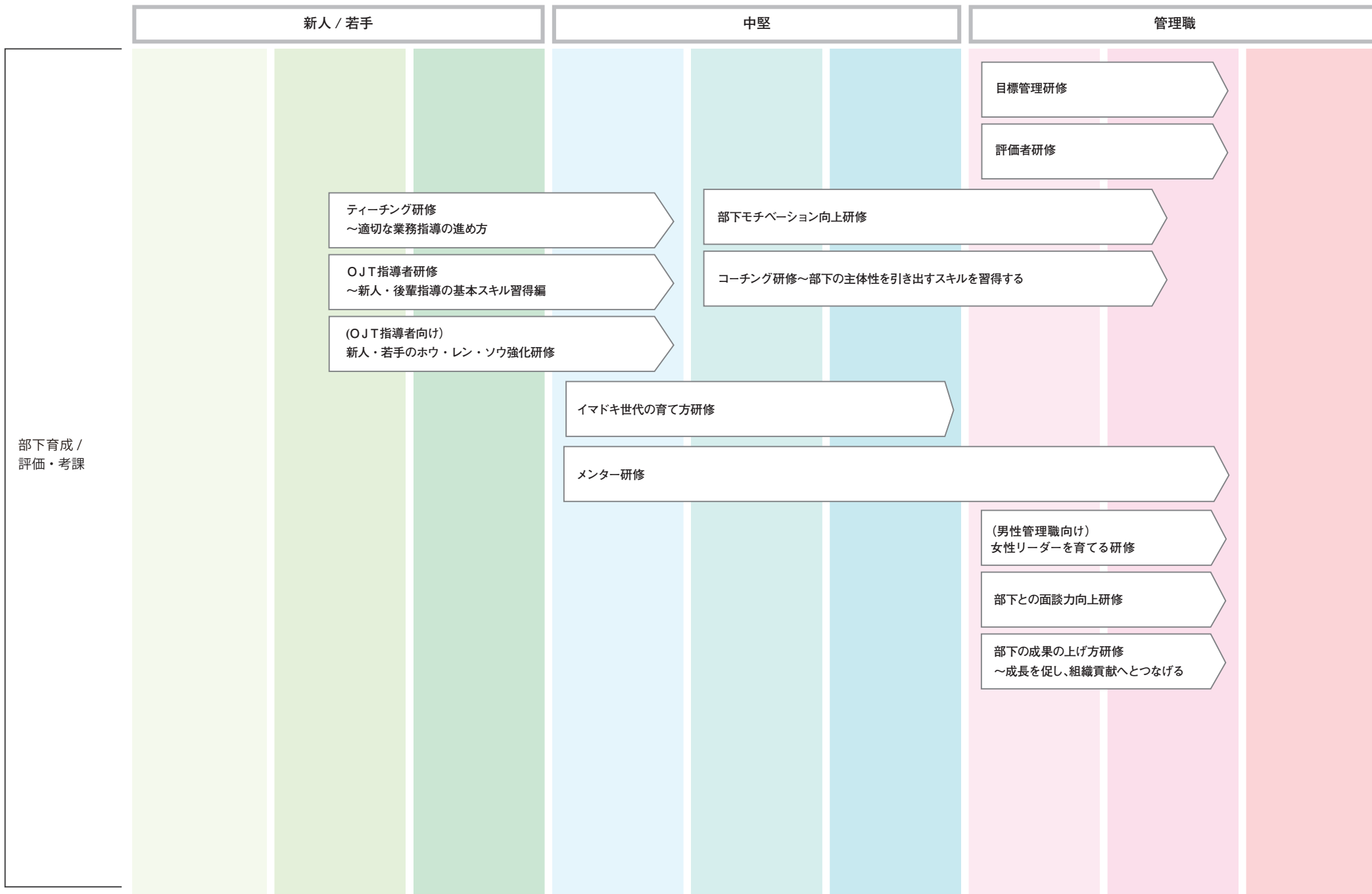
ファシリテーション研修

調整力発揮研修

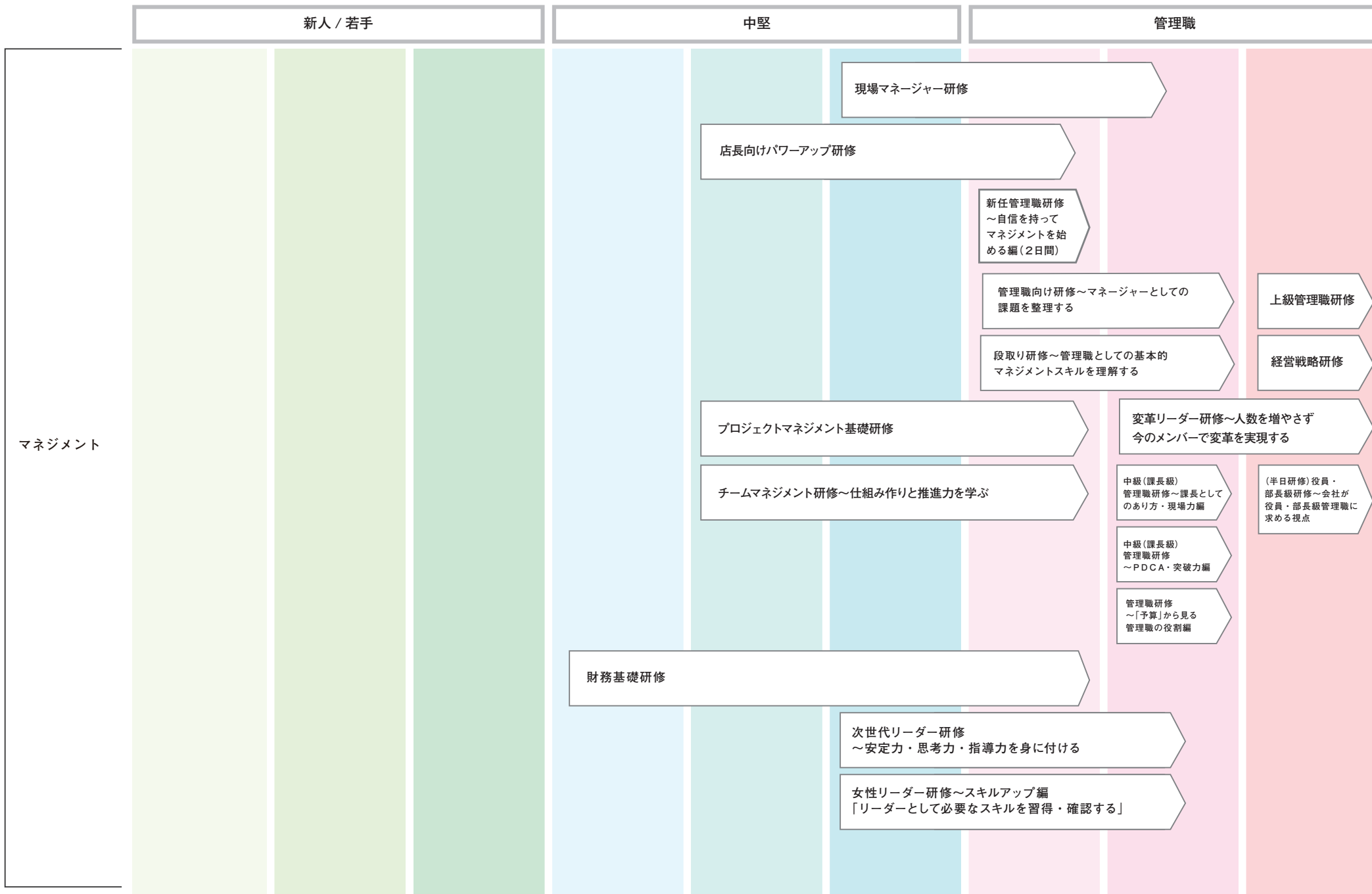
交渉力向上研修～ネゴシエーションスキルを上達させる

説得力強化研修～ディベートによる能力開発

説得力向上研修～管理職が遭遇する  
タフな状況での説明力を鍛える



部下育成 /  
評価・考課



## 新人 / 若手

## 中堅

## 管理職

マネジメント

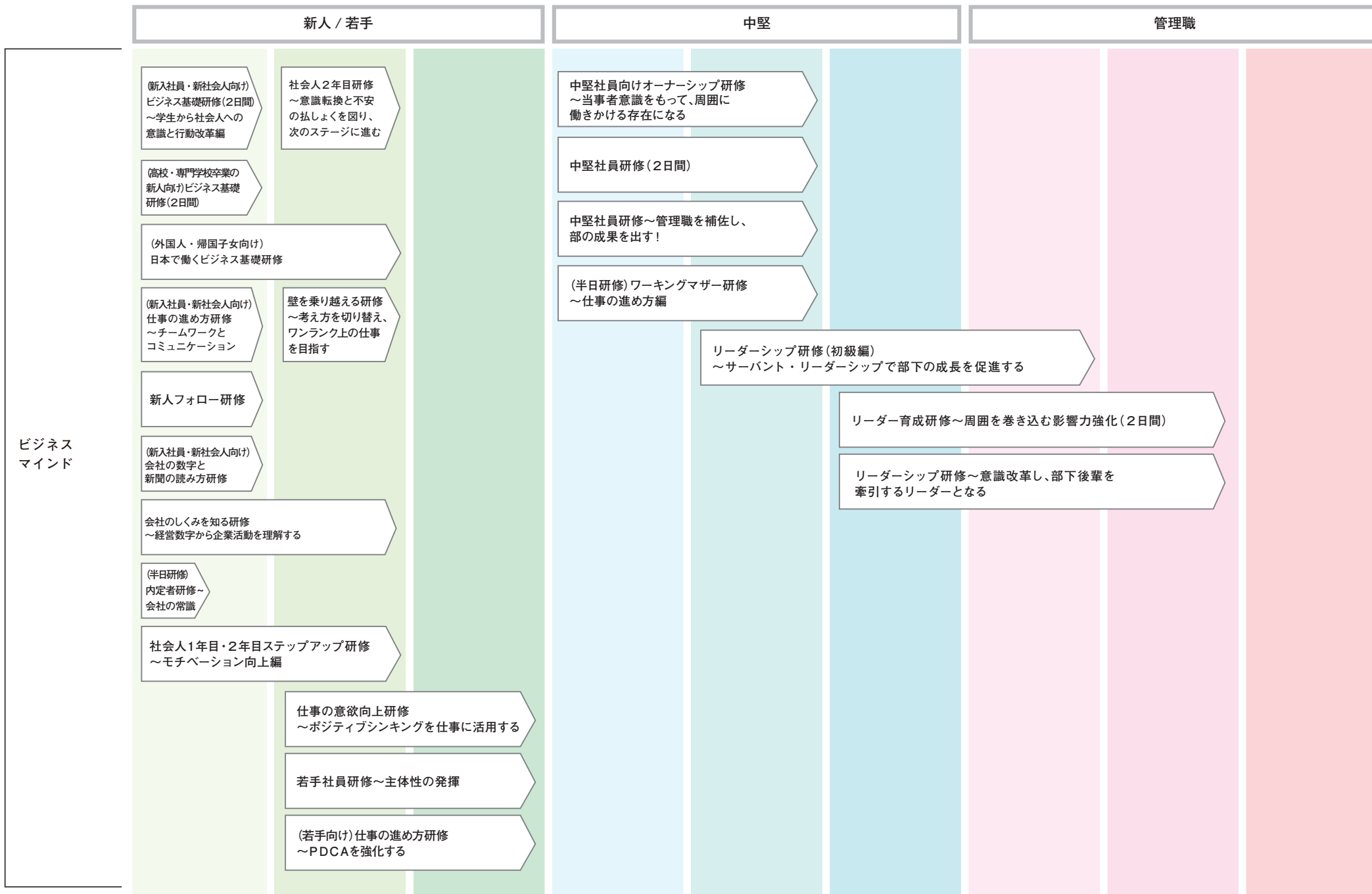
判断力強化研修

管理職向けシミュレーション研修  
～マネジメントを学び、判断力を鍛える編

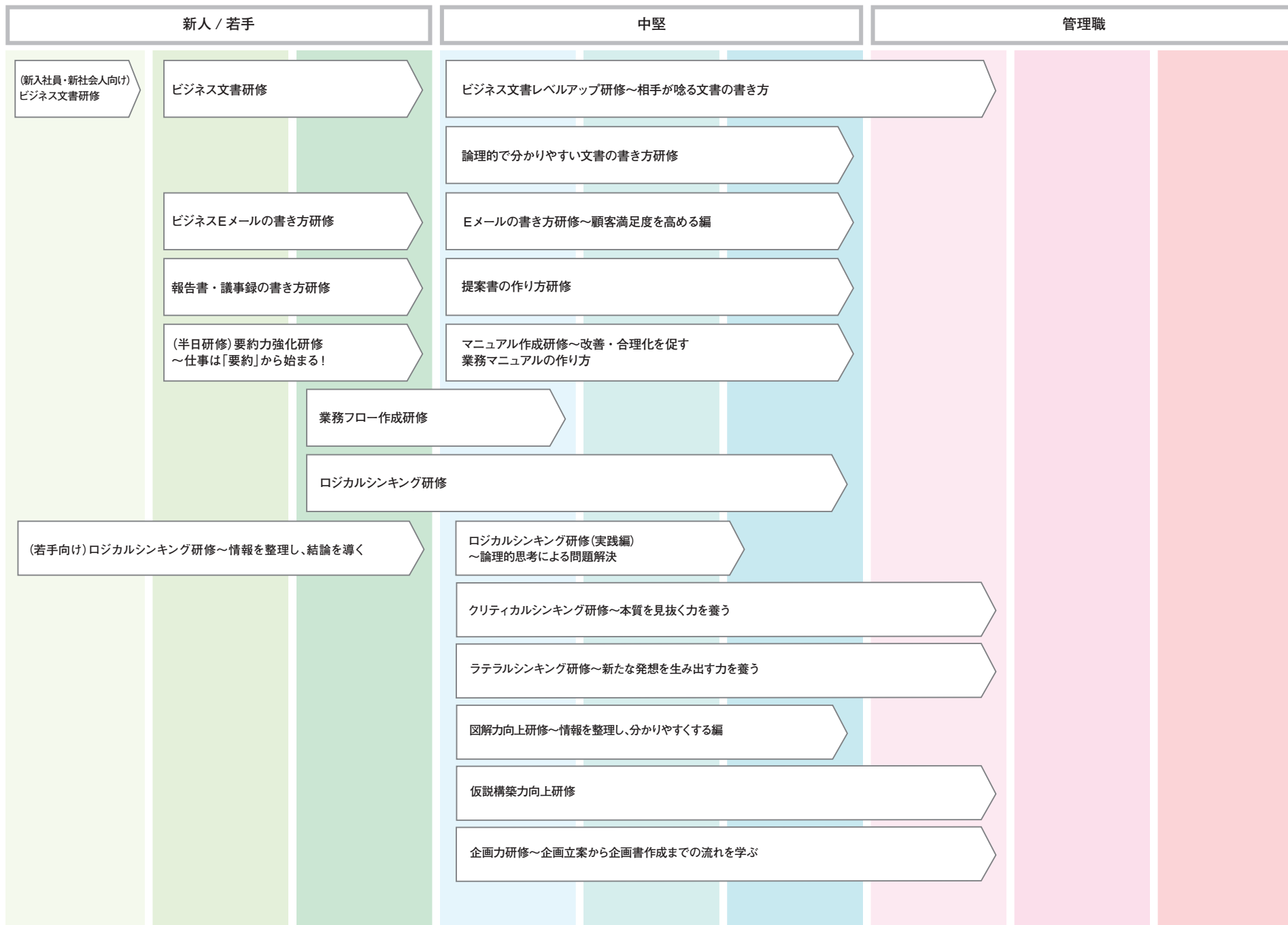
業務向上のための組織  
づくり研修～OODA  
ループで目的を発生  
する編

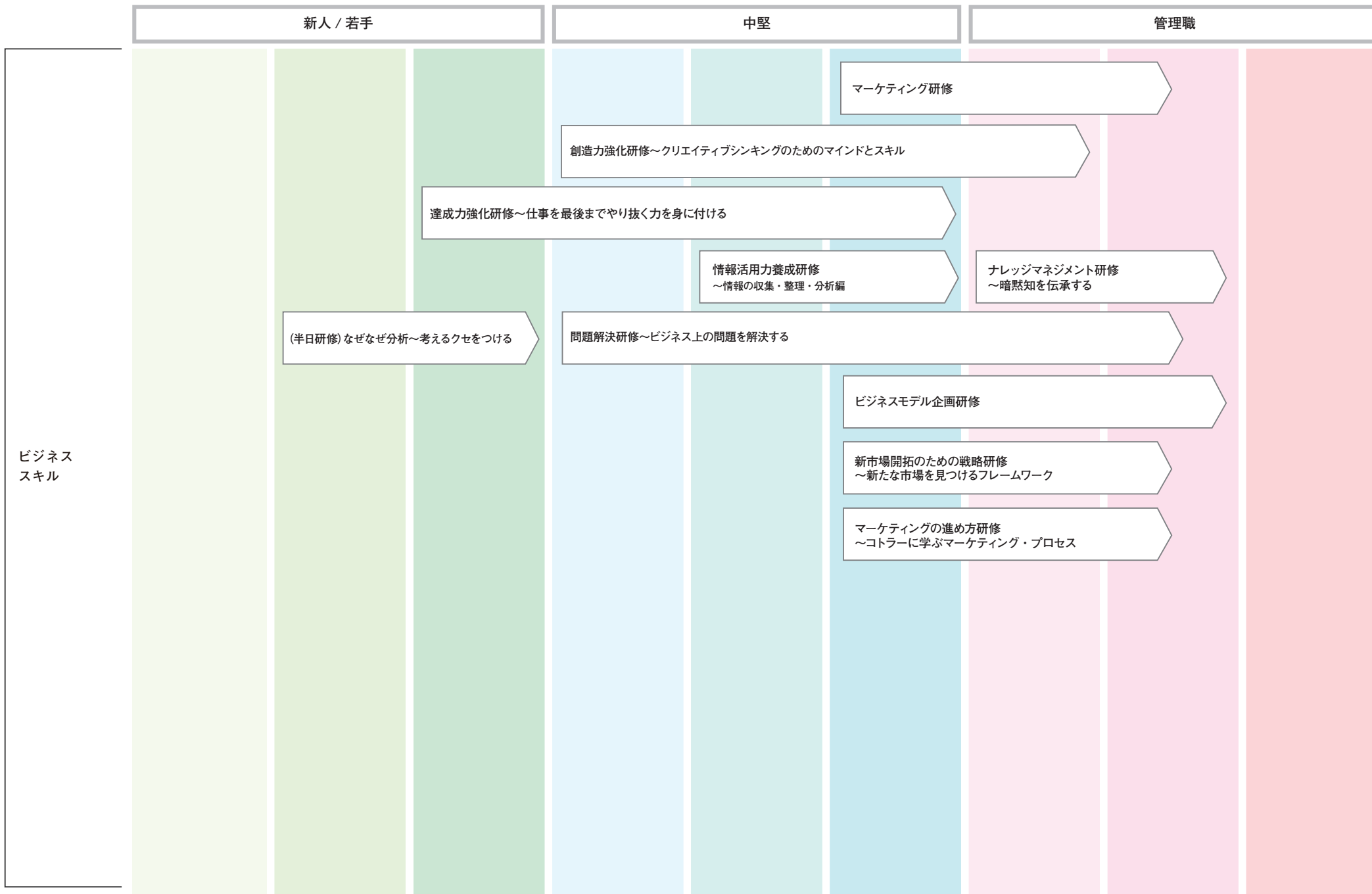
(半日研修)次世代経営  
者養成研修～採用の  
仕方、人材育成、組織  
づくり

(半日研修)次世代経営  
者養成研修～経営者、  
社長としての考え方と  
判断軸

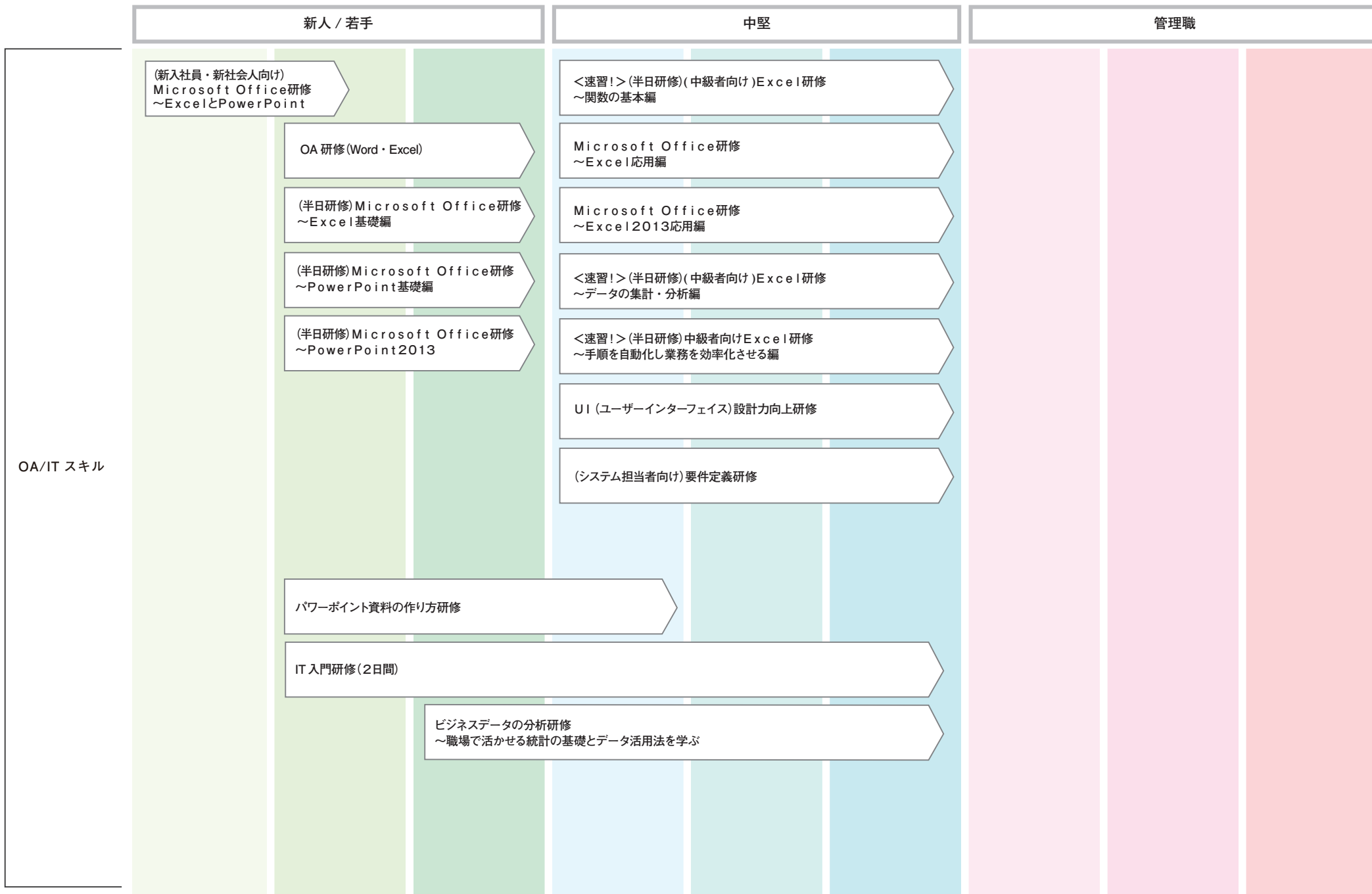


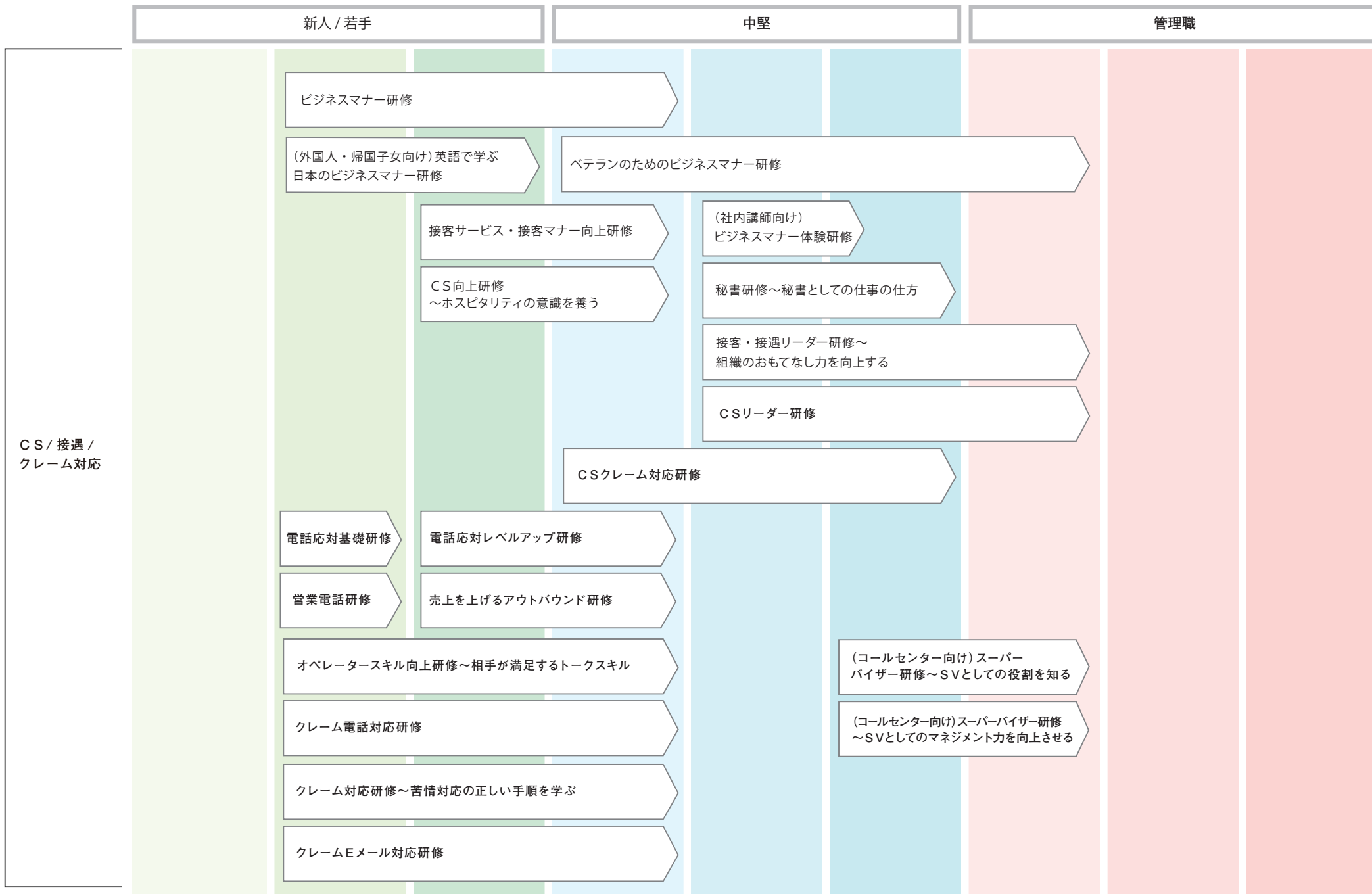
ビジネス  
スキル











## 新人 / 若手

## 中堅

## 管理職

コメント作成力強化研修  
～お客様との会話を正しく記録する力向上編

督促電話研修

社会人1年目・2年目ステップアップ研修  
～周辺配慮とマナー編

モニタリングスキル研修

モニタリングフィードバック研修

クレーム対応カレベルアップ研修～対応の難しい苦情対応のスキルを向上する

コールセンターマネジメント研修  
～KPIによる目標達成編

管理責任者向けハードクレーム対応研修  
～招かれざるお客様への対応の仕方

CS / 接遇 /  
クレーム対応

## 新人 / 若手

## 中堅

## 管理職

(新入社員・新社会人向け) 営業基礎研修  
～営業のいろはを知り、  
営業活動の流れを学ぶ

(若手向け) 営業基礎研修～営業のいろはを知り、  
営業活動の流れを学ぶ

営業基礎研修  
～飛び込み営業の基本スキルを習得する

営業力強化研修  
～論理的思考で営業活動を考える

営業研修～新規開拓営業編

営業研修～法人営業でのスキルアップを図る

営業力強化研修～心情理解を通し、顧客との関係構築を強化する

(半日研修) 営業向け契約書実務研修～営業部門に最低限求められる契約書の読み方を学ぶ

営業研修～ソリューション提案力向上編

営業マインド向上研修～システムエンジニア向け

営業基礎研修～ビジネスにつなげる情報収集力

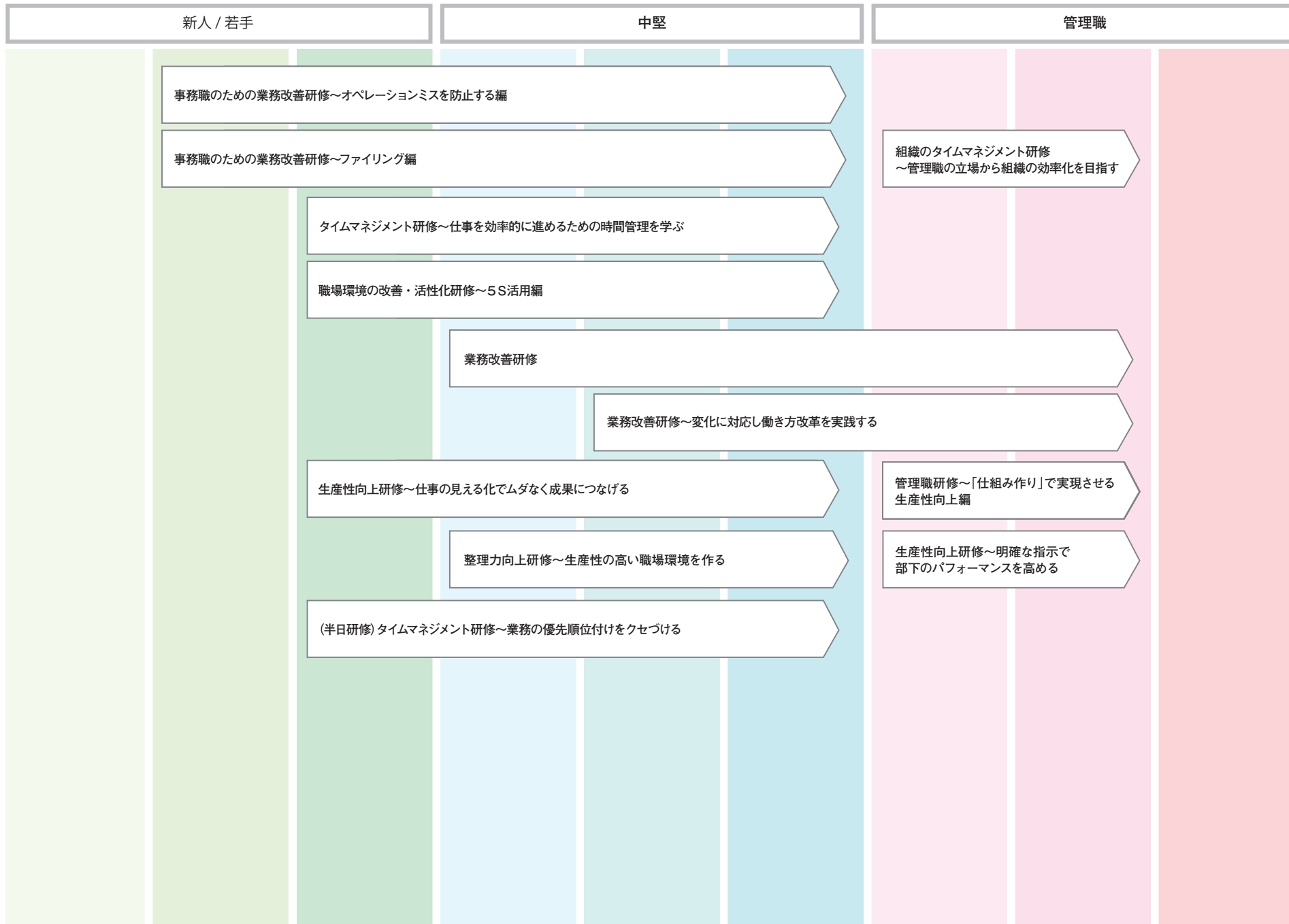
セールスプレゼンテーション研修

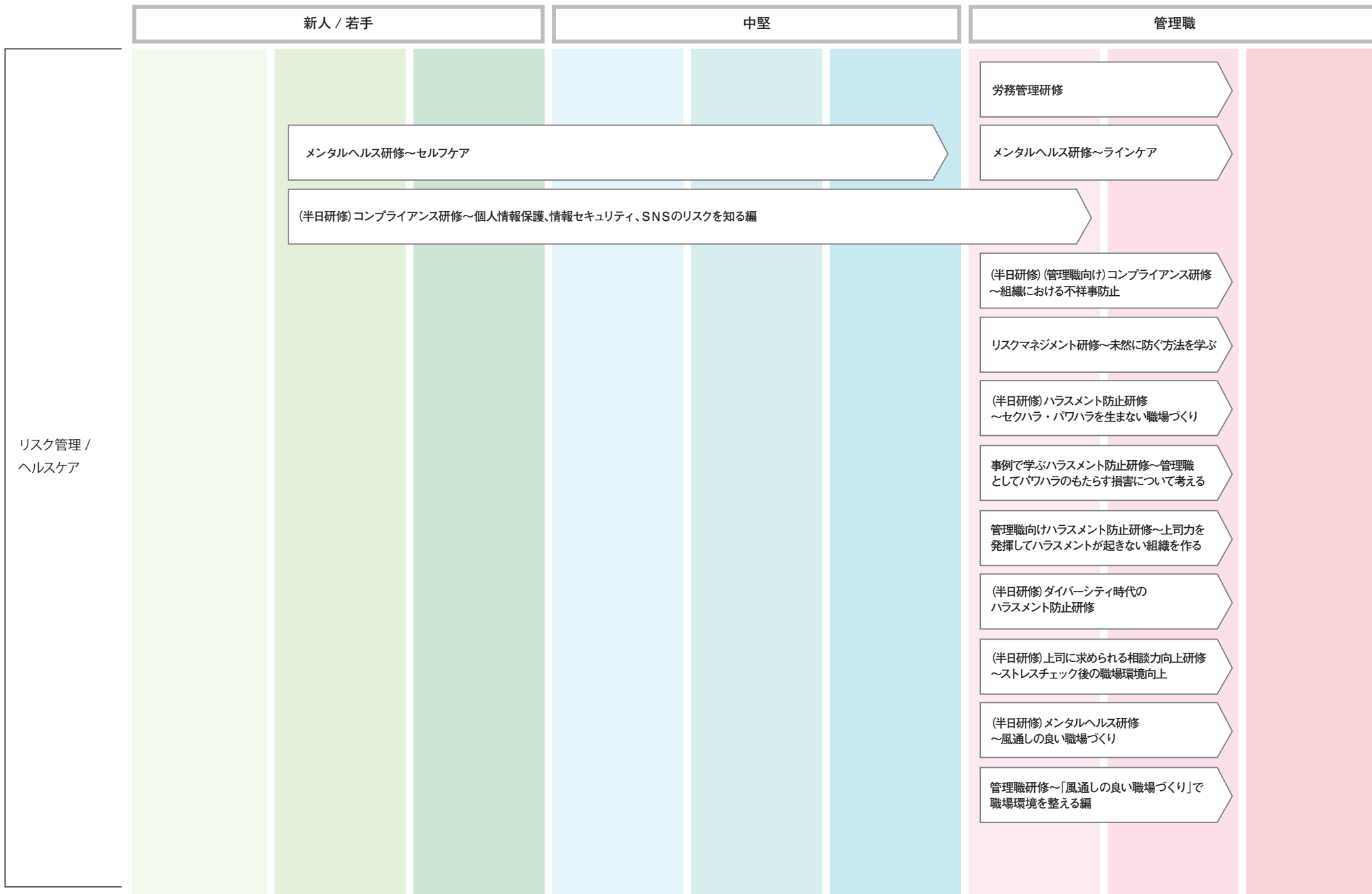
営業リーダー研修  
～チーム活性化の仕組みとルール

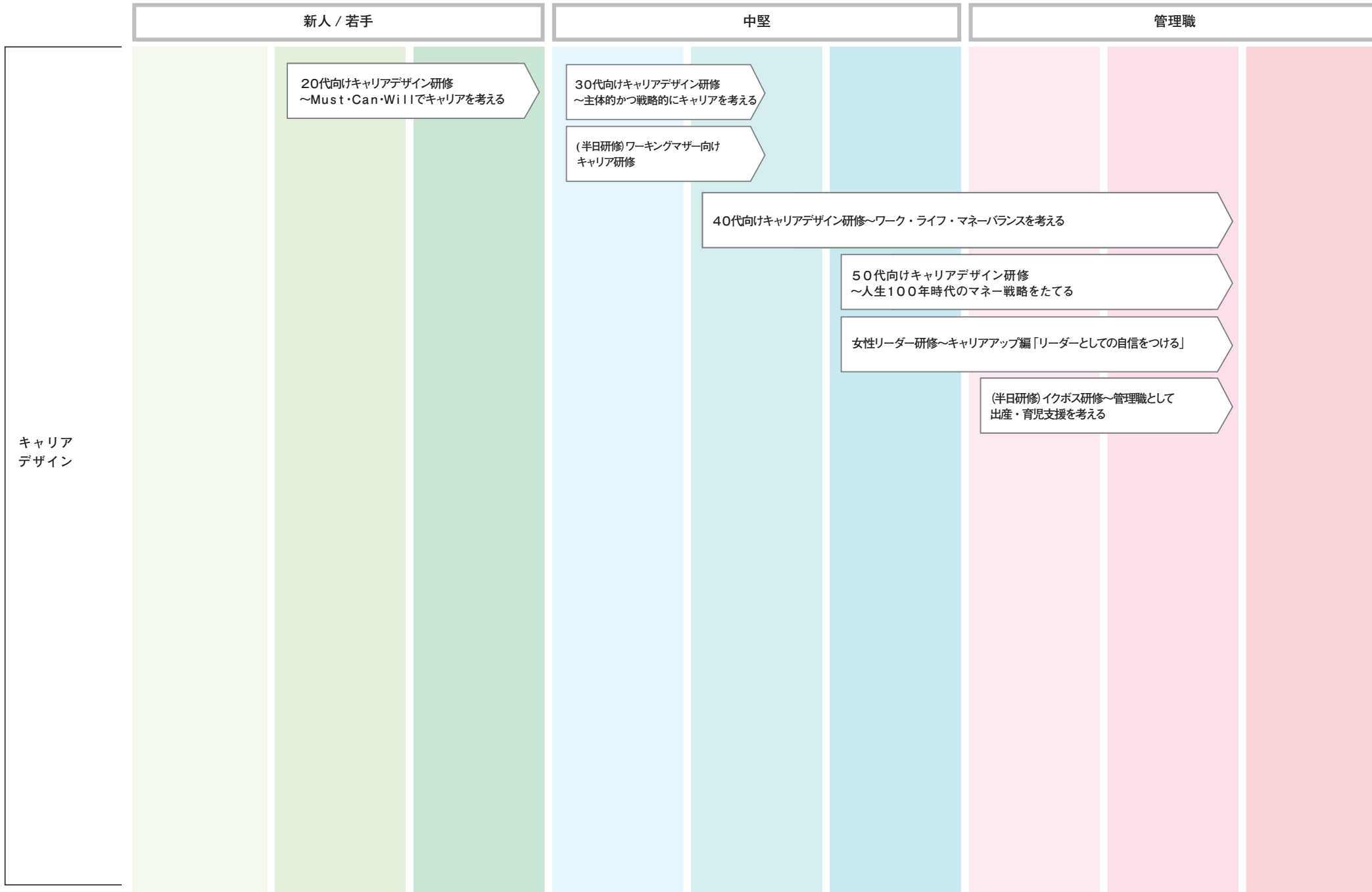
営業マネージャー研修

営業

業務改善







新人 / 若手

中堅

管理職

研修講師養成研修

講師養成研修～新人向け「ビジネス基礎研修」の講師をする(2日間)

研修担当者レベルアップ研修

良い人材を見抜くための採用面接研修

採用企画担当者レベルアップ研修～「ビジネス思考力テスト」で活躍人材を獲得する

(人事担当者向け)メンター制度導入による社員育成を考える研修

人事・総務・財務



新人 / 若手

中堅

管理職

外国人上司を持つ日本人向け研修

ダイバーシティ推進研修～基本知識を習得し、当事者意識を醸成する(4時間)

LGBT研修～ダイバーシティ&インクルージョンを実現する

(人事担当者向け) LGBTが活躍できる職場づくり研修

(人事担当者向け) 女性活躍推進を考える研修

外国人社員受け入れ研修～必要な心構えを理解する

ダイバーシティ研修～働き方改革を目指し、多様な働き方を実現する

外国人上司向け研修～日本での働き方  
【Working as a Manager in Japan】

ダイバーシティ関連