



インソース公開講座 テキストフェア

◆ 階層別/新作テーマ ◆

—各階層に求められる役割—

- ・ **新人・若手**
基礎を身につけ、与えられた仕事を完遂できる
- ・ **中堅**
後輩指導と共に、チームリーダーとしての役割を果たす
- ・ **初級管理職**
管理監督者としての責任を果たすと同時に、部下の活動を統率できる
- ・ **中級管理職**
組織のPDCAを回す中核者
- ・ **上級管理職**
組織をデザインし、業績拡大を実現する

A 役割認識

- ・ ビジネス基礎研修～社会人に求められる基本ルール・所作を学ぶ
- ・ (新入社員・新社会人向け) できるビジネスパーソンの10の心得・行動～職場の常識編
- ・ 社会人2年目のビジネス基礎研修～ひとりだちの意識を持ち後輩の見本になる
- ・ 社会人3年目のビジネス基礎研修～中核者として組織貢献の幅を広げる
- ・ 若手社員研修～主体性の発揮
- ・ 変化の時代の若手社員研修
- ・ 中堅社員研修～管理職を補佐し、部の成果を出す!
- ・ 中堅社員向けオーナーシップ研修～当事者意識をもって、周囲に働きかける存在になる
- ・ 中堅社員向けジョブクラフティング研修～目の前の仕事が、やりがいのある仕事に変わる
- ・ 変化の時代の中堅社員研修
- ・ 次期管理職向け研修～プレイヤーとの違いを理解し、その日に向けて準備する
- ・ 新任主任研修～リーダーの自覚と責任
- ・ 新任係長研修～現場運営の実行力
- ・ 変化の時代の初級管理職研修
- ・ 段取り研修～管理職としての基本的マネジメントスキル
- ・ 新任管理職研修～自信を持ってマネジメントを始める編
- ・ 評価者研修～公正な評価ポイントを学び、納得感のある評価を行う
- ・ 新任課長研修～管理職に求められるマネジメント・采配力
- ・ 変化の時代の中級管理職研修
- ・ 中級(課長級)管理職研修～課長としてのあり方・現場力
- ・ 中級(課長級)管理職研修～PDCA・突破力
- ・ 新任次長研修～全体最適の調和力
- ・ 変化の時代の上級管理職研修
- ・ 上級管理職研修～経営代行者としての責務を果たす
- ・ 役員研修～企業経営と役員の仕事
- ・ 新任部長研修～経営視点の組織マネジメント

B リーダーシップ・チームマネジメント

- ・ [アセスメント研修]次世代リーダー研修～自身の強みと課題を知り、キャリアアップする
- ・ 変革リーダー研修～人を増やさず今のメンバーで変革する
- ・ インクルーシブ・リーダーシップ研修～多様性を包括するマネジメント
- ・ チームマネジメント研修～仕組み作りと推進力を学ぶ
- ・ 管理職向け従業員エンゲージメント向上研修～働きがいのある職場づくりでチームの活性化をはかる
- ・ 逆張りの部下指導研修～ルールと制約で部下の成長を促す

- ・ 管理職向けフィードバック向上研修～インシビリティに注意し、効果的なフィードバックを行う
- ・ (管理職向け)コンプライアンス研修～組織における不祥事防止

C (中上級)コミュニケーション/部下指導

- ・ 部下とのコミュニケーション実践研修～心理的安全性の高い職場を作る
- ・ 部下とのコミュニケーション実践研修～多様化する部下への関わり方
- ・ コミュニケーション最適化研修～バランスの取れた意思疎通で生産性を高める
- ・ はじめてのOJT研修～指導における不安を解消し、自信を持って新人・後輩指導を行う
- ・ OJT研修～部下・後輩指導の基本スキルを習得する
- ・ (経験者向け)OJT指導者研修～育成方法を振り返り、フィードバック力を高める
- ・ メンター研修～メンティのよき相談相手となる
- ・ 部下指導研修～同じ仕事の仲間で作る業界の掟 製造業向け/IT業界向け/不動産業界向け

D 問題解決・思考力

- ・ トリプルシンキング実践研修～クリティカル・ラテラル・ロジカルシンキングを応用する(2日間)
- ・ 構想力強化研修～アイデアを実現するまでのプロセス
- ・ 課題設定力研修～主体的な問題解決の手法とマインド
- ・ TRIZに学ぶ発想力研修～「あちらを立てればこちらが立たず」を克服する
- ・ 俯瞰力強化研修～多面的に考え、全体を見渡すメタ思考力を鍛える

E シリーズ

<熱意と覚悟のマインドセット>

- ・ 逆境の中でのリーダーシップ研修
- ・ お客さまの心を動かす熱血営業研修
- ・ 情で人を動かす対話力強化研修
- ・ 鼓舞する言葉徹底訓練ワークショップ
- ・ 主力となる人のための仕事の進め方研修
- ・ 熱い想いを叶えるプロジェクトの進め方研修

<現場と経営をつなぐシリーズ>

- ・ 部長向け業務改善研修～経営戦略を現場に浸透させる
- ・ リーダー向け業務改善研修～思い込みを排した手法を学ぶ
- ・ マネージャー向け業務改善研修～全体最適と定着化を図る

<ケースで学ぶシリーズ>

- ・入社1年目向け問題解決ワークショップ
- ・入社2年目向け問題解決ワークショップ
- ・入社3年目向け問題解決ワークショップ
- ・入社4年目向け問題解決ワークショップ
- ・入社5年目向け問題解決ワークショップ

<AI時代のビジネススキル>

- ・AI時代の質問力向上研修～求められる「問題発見力」と「問いを立てる力」
- ・AI時代のクリティカルシンキング研修～求められる「疑う力」と「活かす知恵」
- ・AI時代の意思決定力研修～求められる「価値判断」と「背負う覚悟」

F 各種新作テーマ

- ・採用ブランド構築支援ワークショップ～「自社らしさ」を軸にこれからの採用を考える～
- ・ロジカルハラスメント防止研修～押し付けでなく相手が納得し動くまで責任を持つ
- ・（製造業向け）ルール順守徹底研修～行動経済学を活用しルール定着を図る
- ・現代の若手の育て方研修～ヨコの関係強化で成長実感を高める
- ・自己開示と面談力が決め手！職場のコミュニケーション改善研修
- ・障がい者活躍推進研修～特性と合理的配慮を学び、スムーズに受け入れる※
- ・生成AIを活用した業務改善研修～業務を可視化し、AIに置き換え組織展開する
- ・Copilotのはじめ方研修～生成AIを仕事で頼れるパートナーに
- ・業務効率化のためのChatGPT活用研修
- ・管理職のためのチェックAI作成研修※
- ・Copilot Studio研修～社内データ活用エージェントを作る
- ・RAGシステム実践研修～Difyで組織内のデータを最大活用するAIシステムを構築する※
- ・ネオゼネラリスト養成研修～AI時代をリードする構想・横断型人材とは
- ・合意形成力強化研修～言語化する力で決めきる

※の研修は現在、講師派遣型の実施となります

<ご案内>

カテゴリーG～Iについては、定期的に入替えを行います。本テーマでの取り扱いは26年6月末実施分までを予定しています。

G ドメイン別①ビジネススキル

- ・正しいビジネス文書の教え方研修～自信を持って後輩や部下の文書を添削する
- ・ビジネス文書研修～一生ものの書く技術
- ・ChatGPTを活用したビジネス文書研修～文書作成の新スタンダードを学ぶ
- ・トリプルシンキング実践研修～クリティカル・ラテラル・ロジカルシンキングを応用する
- ・クリティカルシンキング研修（実践編）～リーダーとしての思考力を強化する

- ・仮説構築力向上研修～仕事の精度とスピードを高める思考法を身につける
- ・企画力研修～企画立案から企画書作成までの流れを学ぶ
- ・組織のタイムマネジメント研修～管理職の立場から組織の効率化を目指す
- ・リーダーのための仕事の進め方研修～部署をまたぐプロジェクトを進める
- ・変化の時代の仕事の進め方研修～アジャイルに働くコミュニケーション術
- ・タイムマネジメント研修～仕事を効率的に進めるための時間管理を学ぶ
- ・ロジカルシンキング研修～納得を引き出す伝え方
- ・ロジカル・ライティング研修～考えを筋道立てて言語化する力を磨く
- ・ケーススタディで学ぶ管理職の問題解決力向上研修
- ・やさしいビジネス文書研修～5W1Hとデジタル活用でシンプルに書く

H ドメイン別②コミュニケーション

- ・アサーティブコミュニケーション研修～自己尊重のスタンスで言いにくいことを伝える
- ・コミュニケーション研修～きっかけを作る雑談力向上編
- ・ナラティブ・コミュニケーション研修～双方向の物語で部下の内省と動機付けを促す
- ・コミュニケーション研修～エトス・パトス・ロゴスで強化
- ・分かりやすい説明の仕方研修～言いたいことを簡潔に
- ・共感力発揮研修～スムーズに仕事を進める理解と思いやり
- ・CSリーダー研修～組織全体で顧客満足を推進する
- ・EC時代の接遇力向上研修～「対面」ならではの価値提供
- ・CX向上研修～顧客満足から感動体験へ
- ・管理職向けカスタマーハラスメント対策研修
- ・リーダーのためのクレーム対応研修～顧客の信頼を回復するための2次対応スキル
- ・ビジネスユーモア発揮研修～「和ませ力」で味方を増やす
- ・戦うマナー研修～礼節をもってチャンスをつかむ

<リーダーのためのコミュニケーション実践研修>

- ・組織展開・調整編
- ・トラブル解決編
- ・新規開発・価値創造編

I ドメイン別③営業/マーケティング

- ・営業部長研修～営業人材育成編
- ・営業部長研修～現場マネジメント編
- ・営業部長研修～営業戦略立案編
- ・営業トークブラッシュアップ研修～行動経済学を活用し、お客さまを動かす
- ・営業マネージャー研修～目標達成のための問題解決力
- ・営業マネージャー向けデータ活用研修～データドリブンセールスの実現に向けて
- ・（営業向け）受注獲得のための企業分析研修～AI活用による効率化
- ・やさしい営業電話研修～テレアポから始めるお客さまとの関係づくり
- ・職種転換者向け営業基礎研修～他職種から営業へのキャリアチェンジ編
- ・内気な人のための営業研修

▼詳細・お申込みはこちら

インソース テキストフェア



https://www.insource.co.jp/seminar/seminar_text_exhibition.html

▼お問合せはこちら

info-kokai@insource.co.jp

0120-800-225

ガイダンスに従って①を選択

