

研修タイトル	研修の狙い・概要	対象者層	研修期間	
			1日	2日
顧客経営力				
経営リーダー養成研修（塾）	顧客満足を実現する経営リーダー・プロデューサーとして、そのリーダーシップの発揮と現実的な対応と実務へ反映させるポイントを学びます	管理者	2～4日	
ビジョナリー・リーダーシップ研修	顧客視点での経営実現のための考え方を学び、総合的な視野と実現のためのビジョン構築と共通認識を持つための動機づけとリーダーシップのあり方を学びます	管理者		
サービスアップ研修	顧客視点の業務遂行のために、時代の求めるサービスマインドを実践できる人材を養成し、各職場でのよりよい接客の実践を図ります	一般		
CS（顧客満足）度向上研修	CS（顧客満足）度の高い事業運営推進のため、自らの責務と役割を体得し、さらに各部門の課題と今後の部門運営について意見交換を図ります	全社員		
営業・販売力向上研修	「営業は面白く」するための心構えからノウハウ、営業成績向上へのステップなどを実務経験豊富な講師から学びます。副題：「悩める営業マンへのメッセージ」	営業系		
企画提案型営業基本研修	提案営業の基本について指導。顧客研究、計画、商談管理、商談技法などについて、ロールプレイや討議実習を通じて習得します。	営業系	2～4日	
コンサルティング営業研修	本格的なコンサルタント営業の養成。事業戦略立案力、マーケティング企画提案力、交渉力にいたるまで、企業戦略のニーズに沿って育成します。	営業系	2～4日	
販売チャネル革新研修	販売チャネル再構築のための戦略・戦術習得の研修です。特に顧客企業経営者への提案スキルアップ、ITによる顧客維持戦略・戦術の習得を行います。	営業系	2～4日	
マーケティング・セールススキル研修	営業を実務展開するのに必須の知識・技法、ターゲットへのアプローチ法、チャネル販促手法、販売チャネル革新のための支援手法を体系的に学びます。	営業系		
マーケティング企画立案研修	売れる仕組みをいかにつくるか。プロフェッショナルなマーケティング戦略思考、仮説構築法、企画立案の手法を事例中心に学びます。	営業系		
業種別顧客ソリューション営業研修	顧客の業種・業態の特徴を把握し、その業界特性を踏まえた営業手法を学びます。（業種によっては講師対応が可能な業種があります）	営業系		
営業におけるITソリューション活用研修	自社内のITを活用しどのような営業が可能か？について、その基本と他社の最新活用事例も学びながら「売れる仕組みづくり」を考えます。	営業系		
インターネット事業化企画研修	現実の事業・サービスの閉塞打破、あるいは新規事業展開の有効なツールとしてのインターネット活用戦略の企画法を学びます。	営業系		
プレゼンテーション研修	顧客への説明能力、説得能力への対応を図るために、ITスキルも活用した「プレゼンテーション」の基本を学び、聴衆を意識したスキルを実践的に修得します	営業系		
戦略形成力				
事業戦略構築講座	事業戦略の構築と実行について、環境分析、シナリオ策定から各（機能）戦略へのブレイクダウンまで、最新の経営知識・理論も踏まえ体系的に学びます	管理者		
ビジネスプラン（事業計画）策定講座	社内事業化を図るための「ビジネスプラン」の策定について、既存事業・環境分析から数値計画の立案まで具体的に行います。参加・実習型研修となります	管理者	1～3日	
IT経営における戦略対応力向上研修	戦略的経営と全社的なIT戦略構築の基本について、CRM、SCM、KM等の最新経営への視点も含め学び、自社での「IT経営」への応用力を養成します	管理者		
企画力向上研修	企画力の源泉である情報を選択、整理し、企画立案に活かすため「創造性」を発揮し、情報資源を有効に活用する企画力を養成します	企画系		
戦略的思考トレーニング研修	仮説設定から検証まで行える筋道志向のロジックを学びながら、戦略構築と課題解決力を兼ね備えた「戦略的思考力」を学び、体得します	管理者		
ディベート研修	経営課題の中から論題を選定し、戦略形成を行うために必要な情報の整理・分析力、論理的思考力、表現能力等について、ディベートを通して修得します	管理者		
セルフ・イノベーション（自己改革）研修	今後のマネジメントにおいて必要とされるスキルを学び、事例研究を通して当事者意識を高め、自らの領域での「自己変革」をどう考え、行動すべきかを考えます	管理者		
組織開発力				
マネジメント力向上研修	現在の管理者に求められるマネジメントの変化をどのように受け止め、どのように理解していくべきかを基礎を総合的に学びます	管理者		
意志決定マネジメント研修	組織においてリーダーシップを発揮する立場にある管理者を主対象に、体験的実習・演習を通じて成果を挙げるマネジメントのあり方を総合的に学びます	管理者		
階層別リーダー研修	管理・監督者、地域統括者、経営層など、御社の階層別に対応した研修です。御社環境を踏まえ、豊富なノウハウから最適な組み合わせで展開します	全社員	2～6日	
次世代チームリーダー研修	変化の激しい職場の中で、自分の影響力を自覚し、自ら衆知を集め、説得し、行動する次世代チームリーダーに必要な知識と能力要件を学ぶことを目的とします	管理者		
組織革新型リーダー研修	実務上でのリーダーシップを発揮することが期待される管理者を対象に、行政上の資源を有効活用できるリーダーとなるための各種スキルを実践的に学びます	管理者		
人材育成リーダー研修	「管理者にとっての部下の育成」について、コミュニケーション能力を高め、率先して問題発見、解決に努める部下との接し方を実習や事例研究等を通じて学びます	管理者		
問題解決型リーダー研修	コミュニケーション能力を高め、率先して問題発見、解決に努める部下との接し方をロールプレイング実習や事例研究等を通じて体験的に学びます	管理者		
交渉・折衝力向上研修	職場内外との対応の基準となる説得能力、説明能力、傾聴力など、コミュニケーションに必要なノウハウを実習を通して体験的に学びます	渉外系		
人事考課者研修	能力主義人事の基盤となる人事考課制度について、適切に運用する鍵を握る考課者の新たな能力開発を行います	管理者		
リスクマネジメント研修	管理職としてリーダーシップを発揮してもらうために、日常的な危機管理のあり方と管理手法やポイントについて具体的に学びます	管理者		
目標による管理（基本）研修	共通の目標を明らかにして責任をもって業務を遂行し、業績を評価する「目標による管理」の考え方や独自展開の仕方を修得します	管理者		
ホスピタリティマインド養成研修	ホスピタリティマインド（おもいやりの心、相手の立場に立った役割行動）あふれる肯定的・積極的・建設的な人間関係と新たな役割行動を学びます	管理者		
コーチング研修（基礎編・実践編）	自分や相手の能力を引き出し、自発的な行動を促進し、成果を出すための「コーチング」について、実習を重視してそのスキルを修得します	管理者	1～3日	
メンタルヘルス研修	「心と病」についての正しい知識を修得し、部下後輩のメンタルクライシスを回避するためのカウンセリング・マインドと対応の実践を学びます	管理者		

カウンセリングマインド養成研修	心と身体のトータルな健康を保つためのストレス・マネジメントの知識と、部下後輩のメンタルクライシス回避のためのカウンセリング・マインドを学びます	管理者		
クレーム対応力向上研修	顧客の信頼と満足を得るサービス提供のために、クレームの原因を探るとともに、的確な対応方法を実践的に学びます	一般		
自己開発力				
ビジネススキルアップ基礎研修	顧客志向マインドを理解し、当事者意識をもった組織人として必要とされるビジネススキルを向上することを学びます	一般		
クリエイティブ・シンキング研修	創造的思考法を活用し、誰もが備えている想像力を活用し、行動や現実に変化をもたらし、未来を創造するノウハウを実習を通して学びます	管理者		
キャリアデザイン研修	自身の「キャリアデザイン」について、その計画の重要性と意味付け、そして具体的な作成を通じて「自己認識・成長可能性」への理解を深めます	全社員		
キャリアデザインのためのコミュニケーション研修	最新のコミュニケーション心理学の技術を通じて、キャリア形成に役立てられる、職場における人の活かし方や自己実現のステップなどを実践的に学びます	全社員		
セルフ・マネジメント研修	「心と身体」のトータルな健康を保つためのセルフ・マネジメントの知識と、人間関係のつくり方やカウンセリング・マインドを体験的に学びます	全社員		