

スキル区分	研修メニュー	主な対象者				研修プログラム	
		新入社員	若手社員	中堅社員	管理職	1日	その他
テクニカルスキル	1.プレゼンテーションの基本 相手の立場に立ったプレゼンテーションとは	○	○	○	○	○	
	2.会計の基本 超簡単! 誰でもわかる会計の仕組み	○	○	○	○	○	◎ (2+3)
	3.経営分析の基本 数字から会社の状況を把握する		○	○	○	○	
	4.営業の基本 「物あまり時代」の商談の進め方	○	○	○	○	○	
	5.営業マンの発想法 新しい視点での営業展開		○	○	○	○	
	6.接客対応の基本 お客様に満足していただくための対応方法	○	○	○		○	
	7.クレーム対応の基本 クレームを信頼につなげるために		○	○		○	
	8.交渉の基本 Win-Winの関係を作るために		○	○		○	
コンセプチュアル スキル	9.ロジカルシンキング(論理思考)の基本 「考える」ための基礎知識		○	○	○	○	
	10.問題解決の基本 本質的な問題の見つけ方			○	○	○	○
	11.目標設定と行動計画づくりの基本 ゴールと日々の行動を結びつけるため	○	○	○	○	○	
	12.マーケティング戦略の基本 「売れる仕組み」の作り方			○	○	○	◎
	13.戦略策定の基本 戦いに勝つための作戦の立て方			○	○	○	
ヒューマンスキル	14.プロジェクトマネジメントの基本 プロジェクトマネージャーの役割と運営方法				○		○
	15.コミュニケーションの基本 仕事を円滑にすすめるために	○	○	○	○	○	