

No.	タイトル	内容
1	ロジカルシンキング研修	<p>ビジネスにおいては、売上減少、コストダウン、部下のやる気の低下など様々な問題が発生します。それらの問題解決を行う際に、常に必要になるのが論理的思考力です。</p> <p>問題はヤマカンだけで解決することには限界があり、客観的に分析し、分析結果に基づき論理的な解決策を導き出す論理的思考力がなければ解決ができません。</p> <p>ロジカルシンキング研修では、経営コンサルタント会社でも活用されている「論理的思考力を育成する際の基本的考え方」を一般企業向けにアレンジしたものを学んで頂きます。</p>
2	コミュニケーションスキル	<p>円滑に、周りの人達とコミュニケーションを図るチカラは、どんな仕事にも必要なチカラです。</p> <p>コミュニケーションスキル研修は、円滑なコミュニケーションをとるために必要な技術を、ロールプレイングなどを交えながら、一つずつ身につけて頂くための研修会です。</p>
3	コーチング研修	<p>部下を育成しようとする際、教育をするだけではうまくいきません。部下の悩みに耳を傾け、ホンキで解決したい問題を明確にしていき、それについてリーダーが共に考えていくことが育成のカギになります。このことがコーチングです。</p> <p>コーチングには、基本的な考え方、体系、様々なテクニックがありますのでそれらについて本研修では学んで頂きます。</p>
4	営業研修～SPIN 法	<p>営業マンの技術「SPIN 法」をご存じでしょうか？セールスパーソンの行動様式を統計分析した英国人行動心理学者のニール・ラッカム氏により開発・体系化されたセールス技法です。</p> <p>4段階の質問を投げかけ、顧客がそれに答えるにつれ自ら購買ニーズを自覚してゆく、質問することで顧客を買う気にさせていくというセールステクニックです。本研修会では、その SPIN 法を学んで頂きます。</p>
5	新規開拓営業の基礎	<p>やみくもに動いても効果的な新規開拓はできません。</p> <p>ここでは、新規開拓の基礎、押さえておかなければいけない原理原則の基礎について学んで頂きます。</p>

6	顧客管理の基礎	<p>売上アップは、新規開拓も大切ですが、それ以上に大切なことが今いる顧客の管理です。</p> <p>離脱する顧客をなくし、リピート率を上げ、売上を拡大していく為の押さえておかなければいけない原理原則の基礎について学んで頂きます。</p>
7	営業マンの必須話法	<p>組織的に売上を上げようとするれば、営業トークマニュアルの作成は不可欠です。</p> <p>効果性が高く、使える営業マニュアルを作るために、押さえておかなければいけない原理原則の基礎について学んで頂きます。</p>
8	営業の為のWEB活用研修	<p>販売促進にWEBの活用は不可欠です。</p> <p>HPに詳しくない社長や営業責任者の方にも分かりやすく、売上に直結するHPはどのようなものか？どう作っていけばいいのか？という基礎について学んで頂きます。</p>
9	儲かる為のマーケティング戦略	<p>むやみにマーケティングを行ったところで、販売経費が増えるだけで逆に利益を圧迫することになります。</p> <p>ここでは、マーケティングを考える際に理解しておかなければいけない原理原則の基礎について学んで頂きます。</p>
10	売れる言葉の作り方	<p>売上はキャッチコピー一つで変わっていきます。そして、売れるキャッチコピーにも原理原則があります。</p> <p>ここでは、そんな売れるキャッチコピーを作る際の原理原則を学んで頂きます。</p>
11	Excel研修～経営数値	<p>経営分析は企業の問題点の発見、経営戦略の為のインプットとして大変重要な役割を担います。経営分析の命は正確性と迅速性にあります。</p> <p>この研修では、エクセルを使って、タイムリーに自社に必要な経営分析や営業数値を作成し、管理する方法を修得します。</p>
12	管理者研修～基礎編	<p>管理者として初めて仕事をする人向けに、管理者として最低押さえておかなければいけない管理者の役割、管理者の考え方、原理原則の基礎について学んで頂きます。</p>
13	やる気を育てるリーダーシップを身に付ける	<p>部下のやる気を引き出すには、モチベーション技術の引き出しをどれだけたくさん持ち、使いこなせるかにかかっています。</p> <p>この研修では、モチベーション技術、部下のやる気を引き出すためのテクニック、考え方をロールプレイングなど実践も交えながら、一つずつ身につけて頂きます。</p>

14	会議の進め方研修	<p>議長役のリーダーが会議運営技術(ファシリテーション)をしっかり身につけていなければ、効果的な会議運営はできません。</p> <p>この研修では、会議の議長役を行う際に押さえておかなければいけない原理原則、テクニックの基礎について学んで頂きます。</p>
15	コストダウン研修	<p>やみくもに「原価削減しろ」とコストダウン活動を行ってもうまくはいきません。コストダウン活動を行う際には、必要な段取りがあるからです。</p> <p>この研修では、コストダウン活動の進め方のポイント、押さえておかなければいけない原理原則の基礎について学んで頂きます。</p>
16	新人研修	<p>「鉄は熱いうちに打て」という言葉がありますが、入社時に、しっかりとした教育を行うかどうかで、今後の成長は大きく違ってきます。</p> <p>この研修では、社会人としての最初の一步を順調に踏み出せるように、ビジネスマンとして必要な価値観、仕事に対する考え方、最低保有すべき基礎的ビジネススキルを学んで頂きます。</p>
17	新人受入研修	<p>新人を実際に育てるのは、日常接している上司、先輩です。彼らが上手に指導を行うことで、新人は成長していくことができます。</p> <p>身近な指導者として何を教えていけばよいか？どのように接していけばよいか？という新人指導のあり方、新人の受け入れ体制について学んで頂きます。</p>
18	実践的ブルーオーシャン戦略経営	<p>競争が激しい分野を血の海にたとえて、レッドオーシャンと言います。会社が収益を出して行くには、レッドオーシャンから抜け出し、ブルーオーシャンで勝負していく必要があります。</p> <p>過剰競争から抜けだし、ブルーオーシャンに進出して行くにはどのようにしていけばよいのか？というブルーオーシャン戦略を学んで頂きます。</p>
19	情報感度を高める習慣を身に付ける	<p>情報化時代。いかにたくさんの情報を収集して、整理していくチカラがあるかが、デキル社員になる為のカギになります。</p> <p>日々、具体的にどう努力していけば、そのような情報力が身につくのかを学んで頂きます。</p>

20	一般社員研修	<p>伸びる若手社員には、共通するいくつかの条件があります。それは、仕事に対してしっかりとした価値観を持っており、ビジネスの仕組みを理解し、仕事の仕方が身についているということです。</p> <p>本研修では、そのような基礎的能力をアップしていきます。</p>
21	病院・医院・歯科・社会福祉法人スタッフ研修	<p>病院・医院・歯科・社会福祉法人のスタッフの方へ接客対応からクレーム対応までを専門の講師が具体的に研修していきます。</p>
22	ベテラン女性のリーダー意識づけ研修	<p>現在の女性は、会社の運営を左右する重要な人財です。</p> <p>女性が持ち完成を活かしつつ、リーダーとしてのスキルを修得し、組織を活性化するための研修です。</p>
23	そろばん初級	<p>そろばんは、コンピュータ時代にあっても、教育機器としての価値を高めています。</p> <p>その理由は、どれほど進んだコンピュータであっても、操作するのは人間であり、その機器を確実・迅速に操作するためには、数字感覚に優れた人間の力が有効だからです。</p> <p>数感覚の養成にそろばん学習が効果的であることは、教育者の認めるどころです。</p>
24	簿記	<p>取引仕訳による帳簿の記載は会社の取引に対する意思表示を意味します。「とりあえず処理をしておいて」とか「適当に処理をして」と言うのは、民法・税法上においておおきな損害になることが多くあります。</p> <p>正しい会計処理は、取引仕訳の原則を基礎として企業を維持します。</p> <p>経理部門に配属されて間もない方を対象に、簿記の基本的な事項を学習していきます。</p>
25	法人税の基礎	<p>この講座では、会社の経理実務に不可欠な項目を中心に、法人税の知識を深めながら、決算書と法人税申告書のつながりを理解して頂きます。</p> <p>いままで法人税申告書を見たことがないという方でも、演習により実際に申告書を記入しながら学習しますので、法人税の基礎から学習できる講座です。また、改正税法などその時々最新の最新情報についても随時解説を行ってまいります。</p>

26	所得税確定申告・年末調整	<p>事業主の方や会社等の給与の支払い者は、毎月(もしくは毎日)の給与の支払の際に、源泉徴収税額表に基づいて予め決められた所得税の源泉徴収を行うこととなっていますが、一般的には、その源泉徴収をした税額の1年間のトータルした金額は、給与の支払を受ける人が、給与の総額について納めなければならない年税額とは一致しません。このような不一致を精算するために、1年間の給与総額が確定する年末に、その年に納めるべき税額を計算し、今まで徴収した税額との過不足額を算出し、その差額を徴収、または還付することが必要となります。この精算の手続きが「年末調整」です。</p> <p>この研修では、年末調整の準備から源泉徴収額と過不足額の調整方法及び有利な確定申告の考え方を説明します。</p>
27	消費税の事例研修	<p>消費税とは原則としてすべての商品やサービスの売上げを課税対象とし、消費一般に負担を求める国税のことを言います。納税義務者は各段階の事業者で、課税の累積を排除するため、仕入・経費・資産購入などに含まれている消費税額を、売上げに対する消費税から控除することになります。この課税売上、課税仕入れを誤ると年間の消費税額の誤りは大変なものになります。</p> <p>今回の研修は、入社後5年程度の経理担当者を対象に、日常よく出てくる課税区分の事例を消費税質疑応答集等をもとに解説します。</p>
28	資産税研修	<p>中小企業の経営者にとって、事業承継問題は企業の命運を左右する最重要課題です。</p> <p>中小企業の非上場株式は、通常の相続財産や上場株式とは異なりほとんど流通性がないため換金性に乏しいにもかかわらず、どうしても引き継ぎがなければならないものです。ただし、相続財産の大きな割合を占めるため相続の際、どのように分割するか、税金はどれくらいで、どうやって支払うのかといった難問が待ち受けています。</p> <p>企業防衛として自社株の評価をしっかりと理解し、上手な自社株対策を実行していただくために、非上場株式の評価方法等について解説します。</p>

29	経営分析	<p>経営分析とは、自社のおかれている経営実態を把握、企業体質の健全性を認識し、今後の経営判断、経営改善するための重要な情報です。経営の判断基準として数値の捉え方、試算表・決算書から経営分析を実施する手法を習得し、自社のポジショニング、経営方針を読む着眼点を基礎的なものから解説します。</p>
30	人事制度の作り方	<p>人事制度は社員が成長することによって、会社業績を向上させることがねらいです。そのためには、まず第一に、職務内容を明確にし、それに応じた賃金を設定することが必要です。そして、仕事の出来映えを評価、フィードバックし、目標を設定することが大切です。この一連の流れが、きちんと機能することによって、社員はやる気を持ち、会社は活性化することができます。</p> <p>この研修では、そのための仕組みについて解説いたします。</p>
31	ISO9001 に学ぶ経営力	<p>マネジメントの基本となっている ISO9001 のマネジメントポイントの目的、手法を解説し、現場に活かす方法を以下のパーツにて習得します。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ISO が要求する管理とは何か、また管理ポイントがプロセスとなり継続的改善 (PDCA) を形作る基礎を学ぶ 2. 管理ポイントにおける管理者の関わりと手法を学ぶ 3. 資源の運用管理におけるリスクを認識し、監視する 4. サービス提供、製品実現に潜むリスクを認識し、管理ポイントを決定し実行する。手順のバラツキによる不適合品の発生を抑制する 5. 企業発展の基礎となる継続的改善の考え方と改善の手順を取得する
32	個人情報保護と企業防衛	<p>企業が保有している多種多様な個人情報の保護について、リスクマネジメントの視点、及び個人情報保護法に規定する手法を解説し、マネジメントシステムを確立する方法を修得します。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 個人情報保護法の基礎とプライバシーマークの要求事項 2. 個人情報を含む企業の機密情報 (不正競争防止法) の考え方及び企業防衛 3. 個人情報保護のためのシステム構築ポイント

33	福祉第サービス第三者評価	<p>サービスの質の向上を目的とした内容とします。</p> <p>講師は、実際に評価調査者としての活動実績を有し、実際の事例を踏まえて解説致します。</p> <p>対象者を福祉事業所の管理者及び管理職とし、実際の運営に役立つ内容としたいと思っています。</p> <p>サブテーマを全て受講頂く方が効果的ですが、サブテーマを選択し受講頂く事も可能です。月1回のペースでゆっくりと受講頂けるスケジュールとし、個別評価基準はサービス種別毎に区分して実施します。</p>
34	接客マナー研修	<p>企業を取り巻く環境が厳しさを増すなか、いかに「顧客の視点に立ったサービス」を提供できるかが重要な課題です。</p> <p>この接客マナー研修は「顧客に安心と信頼を与える対応」をどのように表現していくかを講義だけでなく実習を通して体得していただく内容です。これまでの受講者からは「自分自身や会社のことを客観的に見ることができるようになった」、「今後改善すべき課題がはっきりして大変参考になった」などの感想をいただいております。貴社の研修の一助として、お役に立てて頂きますよう、ご案内申し上げます。</p>
35	労働法改正セミナー	<p>労働基準法の改正内容・実務上のポイント及び育児介護休業法の改正内容・実務上のポイントについて解説します。</p>
36	労働法関係セミナー	<p>労働法は人を雇用し企業経営を行う以上は必ず知っておかなければならない法律です。最近では特に労働者の方たちの知識や関心も高まってきているので昔のように社長の一言で…とはいなくなっている現状といえます。</p> <p>本来は従業員の権利を守るための法律ですが、現在では企業を守る為の法律となっています。</p> <p>本セミナーでは労働法に関して、そのときの時代背景や関心事を踏まえつつ、主に経営者の視点から必要な知識を習得していただきます。</p>
37	社会保険関係研修	<p>本セミナーでは、労災や雇用、健康保険や年金制度といった日本の社会保険制度について学習を進めていきます。</p> <p>研修内容は保険制度の概略についての解説や、育児や高齢者等、それぞれの事案に基づいた内容等を中心にカリキュラムを組んでいく予定です。</p>

38	給与計算セミナー	主に所得税、社会保険関係の内容について解説します。
39	給与計算ソフトセミナー	各社の給与計算ソフトの特徴、価格、保守内容について解説します。
40	コンピュータセキュリティ研修	コンピュータは常に外的攻撃にさらされています。ウィルス駆除ソフトをインストールしているだけでは、脅威が保護されておるとは言えません。現在のコンピュータのリスクを認識し、使用目的、使用環境にあったコンピュータのセキュリティ対策の基本的な知識を解説します。
41	パソコンの基礎研修	コンピュータはインターネット、ワープロ作業をするためだけのツールではありません。初心者を対象にパソコンの基本的な操作方法等解説します。
42	IT管理者養成講座	中小企業ではIT管理者が不在のためメーカーやベンダーへの保守に頼らざるをえない状況にあります。 この講座では社内でIT管理者を養成しITの効果的活用知識等を学んでいただきます。
43	介護保険ソフトの現状と今後について	介護保険ソフトの現状と今後について説明し、介護保険ソフトのシュミレーションを実施します。
44	社会福祉法人研修	社会福祉法人会計基準が制定されて10年が経過しました。 近年、公益法人等、福祉業界は大きく変化しており、制度改革に応じた会計基準への移行が求められています。 施設側としては、これからは”施設運営”ではなく”施設経営”という考え方で、経営ビジョンを明確化し、経営基盤を確立していく必要性が求められていきます。 今回、経理担当者を対象に、日常の会計処理から決算書を元にした経営分析表の作成方法を解説し、また、社会福祉法人における税務(法人税、消費税等)について具体的な説明を行います。
45	銀行から見たバランスシート	金融機関が企業を格付けする根拠とは、バランスシート(試算表及び決算書)なのです。金融機関はどのような視点で評価するのか、何を基準としているのかを理解することが金融機関と上手につきあう秘訣です。しかし、バランスシートは短期間で改善することは困難です。 今回の研修では、改善に向けたファクターを紹介し、その具体的アプローチをご提案します。

46	投資教育セミナー	<p>リーマンショックなどの影響を受け世界の株式市場が大暴落して一年が過ぎました。中国など一部地域では回復の兆しがありますが、まだまだ先行き不透明で、株式などの有価証券を購入するには不安があります。</p> <p>そこで今回は①金融機関などから投資信託などを勧められ購入を迷っている人②興味があるけど商品知識が無いため購入できない人③購入の方法が分からない人などに理解して頂くため投資教育を中心のセミナーを実施したいと思います。</p>
47	医療セミナー	<p>平成19年度の医療法人制度の改正により、新たに設立する医療法人は、持分の定めのない医療法人もしくは、拠出型の医療法人となりました。しかし、医療の持続性、介護福祉を含む総合的な医療経営を考えるとなお、医療法人化するメリットは充分にあるといえます。</p> <p>医療法人化のメリット・デメリット及び税務のポイントについて解説します。</p>
48	農業経営	<p>農業については、消費者ニーズの多様化、農業就労者の減少及び農業政策の転換等により厳しい状況下にあります。その中で、今後は生業として生活のなかにあつたものから、1つの確立した経営体としての感覚を身に付けていかなければ、これからの環境の中では生き残ってはいけなくなると思われます。</p> <p>法人化や会計を通じて、経営体としての感覚を身に付けていただけるよう、研修を実施していきたいと思ひます。</p>
49	増販塾～CTPTマーケティング 売上増の仕組みづくり	<p>マーケティングは米国からもたらされた方法論ですが、大企業でしか使えない理論も多く、翻訳された書物は、大学などの教科書には使われるものの、現場ではほとんど利用されないのが実情です。しかし、CTPTマーケティングは一般的に言われているマーケティングとは異なり、決して難しいものではなく、かつコスト負担も比較的軽くて済みます。それはこれまで中小企業や商店をコンサルティング、ご支援する中で、日本の中小企業や商店に適したマーケティング手法として開発・体系化されたものです。</p> <p>計算ずくで売上を上げる仕組みづくりを学び実践していきます。</p>

50	中国語会話基礎	<p>経済大国日本とその日本を追い越した中国、アジアの経済は中国との関係を抜きにしては考えられない構造となっています。</p> <p>グローバル経済と言われる今日、色々な方面でのビジネスにおける中国との関わりは深いものです。</p> <p>今回の研修では、ビジネス上の中国語の基礎会話を中心に、初心者に向けて学習する勉強会では中国人の講師が指導いたします。</p>
----	---------	--