社員が変わる。現場が変わる。── [en]の定額制研修

エンカレッジ en-college

エンカレッジ事務局からのご案内（大阪会場）

『エンカレッジ 5月開催講座』

～年次や役割別お勧め講座のご案内～

入社1年目＆若手社員向け～仕事の基礎をしっかりと学びたい方へ～

対象	開催日	開催時間	講座テーマ	講座内容
新入社員～ 若手社員向け	5/7(火)	18:15～ 19:45	はじめて見る決算書 ～売上・費用・利益の見方と仕事への活かし方～	損益計算書(P／L)の基本的な見方
	5/7(火)	20:00～ 21:30	はじめての財務分析 ～4つの分析方法と仕事への活かし方～	信頼できる取引先を見極めるための分析方法
	5/8(水)	9:30～ 11:00	簡単にできる発想力の鍛え方 ～アイデアが豊富な人に共通する視点～	発想力を日常から高めるための インプットやトレーニングの方法
	5/8(水)	11:15～ 12:45	簡単にできる問題発見の手法 ～問題を見つけ出すフレームワーク～	問題を発見するための発想のポイントと 問題点列挙法の実践
	5/9(木)	9:30～ 11:00	電話応対の基本	ビジネス電話の受け方・かけ方・ 取り次ぎ方のポイント
	5/9(木)	11:15～ 12:45	応対・応接の基本	お客さまのお迎えからお見送りまでの 基本ポイント（席次、名刺の授受など）
	5/10(金)	9:30～ 11:00	BtoC営業の基本1 ～信頼構築と問題提起 編～	買わない理由から考える 『不信』と『不要』の解消法
	5/10(金)	11:15～ 12:45	BtoC営業の基本2 ～利点説明と決断支援 編～　※1を受講済みの方対象	買わない理由から考える 『不適』と『不急』の解消法
	5/14(火)	9:30～ 11:00	ビジネスEメールの基本	作成時・送受信時のポイントと活用上の注意点
	5/14(火)	11:15～ 12:45	社会人に求められる考え方 ～デキるビジネスパーソンの共通点～	仕事における成果へのこだわりと 人間関係のポイントおよび期日管理
	5/15(水)	10:00～ 11:30	飛び込み営業の基本	3つのポイント『事前準備・受付時対応・ 次回のアプローチへの繋げ方』
	5/15(水)	14:30～ 16:00	主体的に変革するための『はじめの一歩』 ～自分を変えるためにスグできること～	主体変革性の必要性と簡易自己診断テスト および社会人としての勉強法
	5/15(水)	16:15～ 17:45	感じの良さを高める方法 ～印象が良い人の共通点～	他人の眼に映る自分の“感じのよさ”を コントロールするための方法
	5/16(木)	14:30～ 16:00	プレゼンテーションのための資料作成法	事前準備と資料作成のポイント
	5/16(木)	16:15～ 17:45	プレゼンテーションでの伝え方	スタートの仕方と実施上のポイント

en
enjapan.com

対象	開催日	開催時間	講座テーマ	講座内容
新入社員～ 若手社員向け	5/17(金)	9:30～ 11:00	提案営業の基本1 ～事前準備と基本マナー 編～	『5C分析』による訪問前準備と 『席次・言葉遣い』の基本営業マナー
	5/17(金)	11:15～ 12:45	提案営業の基本2 ～商談導入方法 編～	3つのポイント『印象の与え方・導入トーク ・商談へのステップ』
	5/17(金)	14:30～ 16:00	若手社員に必要な社内情報の取り扱い方 ～ソーシャルメディア時代における情報リスク～	情報漏えいリスクと ソーシャルメディアの落とし穴
	5/21(火)	9:30～ 11:00	目標達成の原動力となる考え方	『ブルームの期待理論』に基づく2つの要素
	5/21(火)	11:15～ 12:45	タイムマネジメント ～成果をあげるための時間と業務の管理術～	タスク分析演習とタイムマネジメントのポイント
	5/22(水)	14:00～ 15:30	仕事の楽しみ方 ～壁にぶつかったときの乗り越え方～	仕事の楽しさや達成感を得るためのヒントや方法
	5/22(水)	18:15～ 19:45	ビジネスライティングの基本 ～論理的な文章作成の6つのヒント～	『ビジネス文書作成時の5つの要点』と 『図解のメリット』
	5/24(金)	14:30～ 16:00	仕事の段取り・組み立て方 ～計画の立て方と優先順位のポイント～	計画の立て方のポイントと優先順位マトリクス
	5/24(金)	18:15～ 19:45	ビジネスコミュニケーションの基本 ～率直に伝えて信頼関係をつくるための技術～	キモチの伝え方のポイントと 自他を尊重する上手な伝え方
	5/28(火)	14:30～ 16:00	仕事で注意すべき言葉遣い ～避けたい表現・適切な表現～	誤った言葉遣い・避けた方がいい表現と ビジネスでよく使う適切な表現
	5/28(火)	16:15～ 17:45	若手社員のためのキャリアデザイン ～キャリアの考え方と仕事の目標設定～	若年世代のキャリア形成と現状整理 および仕事での目標設定
	5/29(水)	9:30～ 11:00	ビジネスコミュニケーション1 ～分析ツールを用いた自己理解 編～	『簡易自己分析ツール（エゴグラム）』による タイプ理解とストレスとの関係性
	5/29(水)	11:15～ 12:45	ビジネスコミュニケーション2 ～他者理解と効果的な関わり方 編～　※1を受講済みの方対象	『フックの法則』と『やりとりパターン』および 生産的なコミュニケーションのポイント
	5/30(木)	9:30～ 11:00	ロジカルエクスプレッション ～論理的表現力の強化法～	相手が納得できるように文章や口頭で 筋道を立てて表現する方法
	5/30(木)	11:15～ 12:45	人前での話し方 ～伝え上手になるための基本スキル～	人前での話し方の基本スキル

中堅社員向け～会社の核として活躍する人材へ～

対象	開催日	開催時間	講座テーマ	講座内容
中堅社員向け	5/8(水)	9:30～11:00	簡単にできる発想力の鍛え方 ～アイデアが豊富な人に共通する視点～	発想力を日常から高めるための インプットやトレーニングの方法
	5/8(水)	11:15～12:45	簡単にできる問題発見の手法 ～問題を見つけ出すフレームワーク～	問題を発見するための発想のポイントと 問題点列挙法の実践
	5/10(金)	9:30～11:00	BtoC営業の基本1 ～信頼構築と問題提起 編～	買わない理由から考える 『不信』と『不要』の解消法
	5/10(金)	11:15～12:45	BtoC営業の基本2 ～利点説明と決断支援 編～　※1を受講済みの方対象	買わない理由から考える 『不適』と『不急』の解消法
	5/15(水)	10:00～11:30	飛び込み営業の基本	3つのポイント『事前準備・受付時対応・ 次回のアプローチへの繋げ方』
	5/15(水)	14:30～16:00	主体的に変革するための『はじめの一歩』 ～自分を変えるためにスグできること～	主体変革性の必要性と簡易自己診断テスト および社会人としての勉強法
	5/15(水)	16:15～17:45	感じの良さを高める方法 ～印象が良い人の共通点～	他人の眼に映る自分の“感じのよさ”を コントロールするための方法
	5/16(木)	14:30～16:00	プレゼンテーションのための資料作成法	事前準備と資料作成のポイント
	5/16(木)	16:15～17:45	プレゼンテーションでの伝え方	スタートの仕方と実施上のポイント
	5/17(金)	9:30～11:00	提案営業の基本1 ～事前準備と基本マナー 編～	『5C分析』による訪問前準備と 『席次・言葉遣い』の基本営業マナー
	5/17(金)	11:15～12:45	提案営業の基本2 ～商談導入方法 編～	3つのポイント『印象の与え方・導入トーク ・商談へのステップ』
	5/17(金)	14:30～16:00	若手社員に必要な社内情報の取り扱い方 ～ソーシャルメディア時代における情報リスク～	情報漏えいリスクと ソーシャルメディアの落とし穴
	5/21(火)	9:30～11:00	目標達成の原動力となる考え方	『ブルームの期待理論』に基づく2つの要素
	5/22(水)	14:00～15:30	仕事の楽しみ方 ～壁にぶつかったときの乗り越え方～	仕事の楽しさや達成感を得るためのヒントや方法
	5/22(水)	18:15～19:45	ビジネスライティングの基本 ～論理的な文章作成の6つのヒント～	『ビジネス文書作成時の5つの要点』と 『図解のメリット』
	5/23(木)	14:30～16:00	部下・後輩指導に必要な2つの指導スタイル ～目標達成機能と集団維持機能のポイント～	部下・後輩理解とPM理論による 人材育成力の高め方
	5/23(木)	16:15～17:45	部下の叱り方 ～言いにくいことの指摘と称賛方法～	『相手のために率直に指摘・進言する方法と 称賛の方法』
	5/24(金)	18:15～19:45	ビジネスコミュニケーションの基本 ～率直に伝えて信頼関係をつくるための技術～	キモチの伝え方のポイントと 自他を尊重する上手な伝え方
	5/29(水)	9:30～11:00	ビジネスコミュニケーション1 ～分析ツールを用いた自己理解 編～	『簡易自己分析ツール（エゴグラム）』による タイプ理解とストレスとの関係性
	5/29(水)	11:15～12:45	ビジネスコミュニケーション2 ～他者理解と効果的な関わり方 編～　※1を受講済みの方対象	『フックの法則』と『やりとりパターン』および 生産的なコミュニケーションのポイント
	5/30(木)	9:30～11:00	ロジカルエクスプレッション ～論理的表現力の強化法～	相手が納得できるように文章や口頭で 筋道を立てて表現する方法
	5/30(木)	11:15～12:45	人前での話し方 ～伝え上手になるための基本スキル～	人前での話し方の基本スキル

管理職向け～マネジメントに求められる考え方や能力の理解と発揮へ～

対象	開催日	開催時間	講座テーマ	講座内容
管理職向け	5/8(水)	9:30～11:00	簡単にできる発想力の鍛え方 ～アイデアが豊富な人に共通する視点～	発想力を日常から高めるための インプットやトレーニングの方法
	5/8(水)	11:15～12:45	簡単にできる問題発見の手法 ～問題を見つけ出すフレームワーク～	問題を発見するための発想のポイントと 問題点列挙法の実践
	5/16(木)	14:30～16:00	プレゼンテーションのための資料作成法	事前準備と資料作成のポイント
	5/16(木)	16:15～17:45	プレゼンテーションでの伝え方	スタートの仕方と実施上のポイント
	5/21(火)	9:30～11:00	目標達成の原動力となる考え方	『ブルームの期待理論』に基づく2つの要素
	5/23(木)	14:30～16:00	部下・後輩指導に必要な2つの指導スタイル ～目標達成機能と集団維持機能のポイント～	部下・後輩理解とPM理論による 人材育成力の高め方
	5/23(木)	16:15～17:45	部下の叱り方 ～言いにくいことの指摘と称賛方法～	『相手のために率直に指摘・進言する方法と 称賛の方法』
	5/30(木)	9:30～11:00	ロジカルエクスプレッション ～論理的表現力の強化法～	相手が納得できるように文章や口頭で 筋道を立てて表現する方法
	5/30(木)	11:15～12:45	人前での話し方 ～伝え上手になるための基本スキル～	人前での話し方の基本スキル

経営幹部向け～人財開発と事業拡大に向けて～

対象	開催日	開催時間	講座テーマ	講座内容
経営幹部向け	5/8(水)	9:30～11:00	簡単にできる発想力の鍛え方 ～アイデアが豊富な人に共通する視点～	発想力を日常から高めるための インプットやトレーニングの方法
	5/8(水)	11:15～12:45	簡単にできる問題発見の手法 ～問題を見つけ出すフレームワーク～	問題を発見するための発想のポイントと 問題点列挙法の実践
	5/30(木)	9:30～11:00	ロジカルエクスプレッション ～論理的表現力の強化法～	相手が納得できるように文章や口頭で 筋道を立てて表現する方法
	5/30(木)	11:15～12:45	人前での話し方 ～伝え上手になるための基本スキル～	人前での話し方の基本スキル

人事担当者向け～人事・労務のプロとして身に付けておきたい知識とスキル～

対象	開催日	開催時間	講座テーマ	講座内容
人事担当者向け	5/8(水)	9:30～11:00	簡単にできる発想力の鍛え方 ～アイデアが豊富な人に共通する視点～	発想力を日常から高めるための インプットやトレーニングの方法
	5/8(水)	11:15～12:45	簡単にできる問題発見の手法 ～問題を見つけ出すフレームワーク～	問題を発見するための発想のポイントと 問題点列挙法の実践
	5/15(水)	16:15～17:45	感じの良さを高める方法 ～印象が良い人の共通点～	他人の眼に映る自分の“感じのよさ”を コントロールするための方法
	5/16(木)	14:30～16:00	プレゼンテーションのための資料作成法	事前準備と資料作成のポイント
	5/16(木)	16:15～17:45	プレゼンテーションでの伝え方	スタートの仕方と実施上のポイント
	5/17(金)	14:30～16:00	若手社員に必要な社内情報の取り扱い方 ～ソーシャルメディア時代における情報リスク～	情報漏えいリスクと ソーシャルメディアの落とし穴
	5/29(水)	9:30～11:00	ビジネスコミュニケーション1 ～分析ツールを用いた自己理解 編～	『簡易自己分析ツール（エゴグラム）』による タイプ理解とストレスとの関係性
	5/29(水)	11:15～12:45	ビジネスコミュニケーション2 ～他者理解と効果的な関わり方 編～　※1を受講済みの方対象	『フックの法則』と『やりとりパターン』および 生産的なコミュニケーションのポイント
	5/30(木)	9:30～11:00	ロジカルエクスプレッション ～論理的表現力の強化法～	相手が納得できるように文章や口頭で 筋道を立てて表現する方法
	5/30(木)	11:15～12:45	人前での話し方 ～伝え上手になるための基本スキル～	人前での話し方の基本スキル

enjapan.com

営業職向け～基本スキルの習得と効率化、顧客満足のために～

対象	開催日	開催時間	講座テーマ	講座内容
営業職向け	5/8(水)	9:30～11:00	簡単にできる発想力の鍛え方 ～アイデアが豊富な人に共通する視点～	発想力を日常から高めるための インプットやトレーニングの方法
	5/8(水)	11:15～12:45	簡単にできる問題発見の手法 ～問題を見つけ出すフレームワーク～	問題を発見するための発想のポイントと 問題点列挙法の実践
	5/10(金)	9:30～11:00	BtoC営業の基本1 ～信頼構築と問題提起 編～	買わない理由から考える 『不信』と『不要』の解消法
	5/10(金)	11:15～12:45	BtoC営業の基本2 ～利点説明と決断支援 編～　※1を受講済みの方対象	買わない理由から考える 『不適』と『不急』の解消法
	5/15(水)	10:00～11:30	飛び込み営業の基本	3つのポイント『事前準備・受付時対応・ 次回のアプローチへの繋げ方』
	5/15(水)	16:15～17:45	感じの良さを高める方法 ～印象が良い人の共通点～	他人の眼に映る自分の“感じのよさ”を コントロールするための方法
	5/17(金)	9:30～11:00	提案営業の基本1 ～事前準備と基本マナー 編～	『5C分析』による訪問前準備と 『席次・言葉遣い』の基本営業マナー
	5/17(金)	11:15～12:45	提案営業の基本2 ～商談導入方法 編～	3つのポイント『印象の与え方・導入トーク ・商談へのステップ』
	5/21(火)	9:30～11:00	目標達成の原動力となる考え方	『ブルームの期待理論』に基づく2つの要素
	5/29(水)	9:30～11:00	ビジネスコミュニケーション1 ～分析ツールを用いた自己理解 編～	『簡易自己分析ツール（エゴグラム）』による タイプ理解とストレスとの関係性
	5/29(水)	11:15～12:45	ビジネスコミュニケーション2 ～他者理解と効果的な関わり方 編～　※1を受講済みの方対象	『フックの法則』と『やりとりパターン』および 生産的なコミュニケーションのポイント
	5/30(木)	9:30～11:00	ロジカルエクスプレッション ～論理的表現力の強化法～	相手が納得できるように文章や口頭で 筋道を立てて表現する方法
	5/30(木)	11:15～12:45	人前での話し方 ～伝え上手になるための基本スキル～	人前での話し方の基本スキル

夜間開催～会社帰りの時間を有効に活用したい方へ～

対象	開催日	開催時間	講座テーマ	講座内容
夜間	5/7(火)	18:15～19:45	はじめて見る決算書 ～売上・費用・利益の見方と仕事への活かし方～	損益計算書(P／L)の基本的な見方
	5/7(火)	20:00～21:30	はじめての財務分析 ～4つの分析方法と仕事への活かし方～	信頼できる取引先を見極めるための分析方法
	5/22(水)	18:15～19:45	ビジネスライティングの基本 ～論理的な文章作成の6つのヒント～	『ビジネス文書作成時の5つの要点』と 『図解のメリット』
	5/24(金)	18:15～19:45	ビジネスコミュニケーションの基本 ～率直に伝えて信頼関係をつくるための技術～	キモチの伝え方のポイントと 自他を尊重する上手な伝え方

enjapan.com

エン・ジャパン株式会社

http://en-college.en-japan.com

＜当講座に関するお問い合わせ先＞
人材活躍支援事業部 エンカレッジ事務局
Tel:03-3342-5175　Fax:03-3342-4684
メール:support-encollege@en-japan.com