

サイバックスUniv. 公開研修スケジュール（2018年2月～2018年6月）

【お申込み注意事項】

- ・お申込前に、会員サイト「サイバックスUniv.」の研修詳細画面で、内容・注意事項を必ずご確認ください。
- ・ご契約内容により、1社1回あたりの参加可能人数が異なります。満席の際は、参加人数の調整をお願いする場合がございます。
- ・サイバックスUniv.従量制サービスをご契約中のお客さまと、会費制サービスをご契約中のお客さまで契約バック外の公開研修に参加ご希望の場合は、「定価(税抜)」を受講料として頂戴します。
なお、「キャンセル受付終了日」の翌日以降にキャンセルされる場合は、キャンセル料として「定価(税抜)」全額を頂戴します。
- ・会場は、リスコムスター株式会社(東京都中央区日本橋2-16-5)です。
- ・お問い合わせは、カスタマーセンターまでご連絡ください。<フリーコール>0120-035-205/携帯電話の方は、03-5202-7121(平日9:00～18:00)

【本紙の見方】

- ・「料金パック」の表記は、レ:レギュラーパック、階:階層別パック、職:全社・職種、資格別パックを意味します。
- ・サイバックスUniv.会費制サービスをご契約のお客さまは、「料金パック」にご契約のバックの表記がある研修について、無料でご参加頂けます。
- ・「NEW」は、2018年度初開催の研修です。

2018年1月10日現在

階層	料金パック	研修名	参考	概要（変更になる場合がございます）	開催日時			受付終了日	キャンセル受付終了日	定員(先着順)	定価(税抜)	非会員参加可
					月	日	時間					
新任管理職	レ/階	新任管理職のための管理職入門 ～管理職の役割を学ぼう(1日)		新任管理職に期待される役割と、マネジメントの基本を学びます。	5/11	(金)	9:30～17:30	4/22	5/3	12	20,000	
	レ/階	部下育成のためのコミュニケーション力(ほめる力&叱る力)	改訂	部下の育成において、効果的に「褒める」「叱る」を活用することで部下の成長を促すことができます。ロールプレイングを交えながら、「褒める」「叱る」スキルを習得します。	6/12	(火)	18:00～20:00	5/27	6/4	12	10,000	
	レ/階	管理職のためのリーダーシップ ～ビジョンと目標管理		組織から期待され、部下からも頼られる強いリーダーになるためのコミュニケーションの重要性について、自身の日頃の言動や振る舞い方について学びます。	6/18	(月)	15:00～17:00	6/3	6/10	12	10,000	
中堅社員	レ/階	プレゼンテーション応用編 ～相手の心を引き付ける伝え方		プレゼンテーションにおいて、相手の心を引き付け、こちらが望む行動を引き出すためのポイントを学びます。	2/21	(木)	18:00～20:00	2/13	2/13	12	10,000	可
	レ/階	これならとる！企画立案のポイント		企画立案の基本的な考え方や、発想～まとめまでの流れを学び、実用性の高い総合的な企画立案のスキルを習得します。	2/22	(木)	18:00～20:00	2/4	2/14	12	10,000	
	レ/階	関係を深めるトークスキルのブラッシュアップ講座		営業活動において、顧客との関係を締め、円滑に商談を結ぶためのトークスキルのポイントを学びます。セールスの仕方と話法の事例をご紹介します。	3/6	(火)	15:00～17:00	2/18	2/26	12	10,000	
	レ/階	実践的！問題発見・解決研修	改訂	起こった問題・課題に対し、「なぜ？」という疑問を持つことで、問題・課題解決の糸口を見出します。問題の発見から解決に至るまでの思考力を、演習を通じて強化します。	3/14	(水)	15:00～17:00	2/25	3/6	12	10,000	可
	レ/階	クレームをチャンスに繋げるテクニック		クレームを営業チャンスに繋げるため交渉力・ポイントを学びます。	2/15	(木)	15:00～17:00	1/28	2/7	12	10,000	
	レ/階	先輩の成長を促す、OJTの進め方	改訂	部下・先輩の成長を促すための育成方法やコミュニケーションの取り方についてケーススタディを交えて学びます。	2/15	(木)	18:00～20:00	1/28	2/7	12	10,000	
	レ/階	ロジカルシンキング 中級編		初級編で学んだ内容をふまえて、主張と結論を結びつけるためのフレームワークについて学びます。	3/7	(水)	18:00～20:00	2/18	2/27	12	10,000	
	レ/階	ケースで学ぶ ロジカルシンキング(論理的思考法) 応用編	改訂	ロジカルシンキング入門編・実践編を踏まえ、より結論と根拠の妥当性を高めるための考え方を学びます。	5/9	(水)	18:00～20:00	4/22	5/1	12	10,000	
	レ/階	チームで働く「巻き込み力強化研修」		自分ひとりで仕事を進めるよりも、人を巻き込んで行う方が、効率よく効果的な仕事ができます。本講座では、人を巻き込むということはどういうことか、そのために何が必要かについて学びます。	4/9	(月)	18:00～20:00	3/25	4/1	12	10,000	
	レ/階	新任リーダーのためのチーム活性化と仕事の進め方	改訂	新たにチームリーダーを任せられた方や、リーダーとしてのスキルを基礎から学びたい方に、チーム内の関係づくりや仕事の進め方について学びます。	5/15	(火)	18:00～20:00	4/30	5/7	12	10,000	可
	レ/階	ファシリテーション基礎 ～スムーズな会議・打合せの進め方	改訂	会議や打ち合わせをスムーズに進行させるために必要な基本的スキルをケーススタディを交えて学びます。	6/12	(火)	15:00～17:00	5/27	6/4	12	10,000	
	レ/階	次世代管理職になるための心構えと基本的なスキル	NEW	管理職を見据える上で重要な、リーダーとしての心構えについて学びます。管理職の業務内容を体験することで、組織に求められるスキルを理解します。	6/21	(木)	18:00～20:00	6/3	6/13	12	10,000	可
	若手社員	レ/階	会社まつわる数字の見方、新聞の読み方		会社の数字や利益の大切さ、自分のコストを知ること、数字に対する意識を高め、考えるクセを身につけます。また、社会人として、新聞を読むうえで押さえておくべきポイントや、新聞を読むことの大切さを学ぶことで、仕事へ活かし方をお伝えします。	2/16	(金)	15:00～17:00	1/28	2/8	12	10,000
レ/階		コミュニケーションスキル		顧客担当者の性格別にどのように接すれば、良い関係を構築できるかを学びます。	2/16	(金)	18:00～20:00	1/28	2/8	12	10,000	可
レ/階		商談のイロハ		営業における商談の基本的なステップと、そのステップごとのコツ・必要なスキルを事例とともに学びます。	2/19	(月)	15:00～17:00	2/4	2/11	12	10,000	
レ/階		プレゼンテーション基礎編 ～効果的な伝え方とは		ビジネスにおいて効果的なプレゼンテーションを行うための基礎を学びます。	2/19	(月)	18:00～20:00	2/4	2/11	12	10,000	
レ/階		関係構築・ヒアリングの基礎		どのようにし顧客との関係を作ったらよいか、顧客の抱える問題や要望のヒアリング方法について学びます。	2/21	(水)	15:00～17:00	2/4	2/13	12	10,000	
レ/階		ロジカルシンキング 初級編		社会人にとって必須のロジカルシンキングの基礎を学びます。また、実践に結びつけるためのワークを行います。	2/22	(木)	15:00～17:00	2/4	2/14	12	10,000	
レ/階		ケースで学ぶ ロジカルシンキング(論理的思考法) 実践編	改訂	ロジカルシンキング入門編を元に、現場の課題解決を行う上で基本となる思考法(MECEとロジックツリー)について学びます。様々な事例を踏まえて考え方を身に付けます。	4/16	(月)	15:00～17:00	4/1	4/8	12	10,000	
レ/階		若手社員のためのタイムマネジメント研修		ワークスタイルを振り返り、高いパフォーマンスを発揮するために何が 필요한かを学びます。	3/6	(火)	18:00～20:00	2/18	2/26	12	10,000	
レ/階		ソリューション営業スキル		お客様との関係をどう深め、どう顧客の課題を解決していくかを、ソリューション提案型営業の基本的な4つのスキルについて、解説します。更に顧客課題を仮説立てるためのフレームについて学びます。	3/9	(金)	15:00～17:00	2/18	3/1	12	10,000	
レ/階		顧客満足度向上 ～顧客の期待に応えるために～		顧客満足とは何か、どのように実現すればよいかを考え、顧客の期待に応えるためのマインドについて、ワークを通じて学びます。	3/9	(金)	18:00～20:00	2/18	3/1	12	10,000	可
レ/階		課題分析の基本フレーム ～データ活用基礎		本研修では、3Cを用いてケーススタディあらゆる企業の事業課題の分析と解決への考え方を学びます。基本的な考え方を身につけ、自社の事業課題分析および解決に役立てることが出来ます。	3/12	(月)	15:00～17:00	2/25	3/4	12	10,000	
レ/階		課題分析に活用できる！基本的なフレームワークの使い方	改訂	社会人なら知っておきたい、課題分析に使えるビジネスフレームワークとその使い方を学びます。	6/20	(水)	15:00～17:00	6/3	6/12	12	10,000	
レ/階		お客様との距離を縮めるための雑談力アップ講座	NEW	人間関係を構築し、円滑な仕事を進めるうえで重要な雑談力について学びます。雑談ネタの探し方や、会話の雰囲気づくりなど基本的なテクニックを習得します。	4/17	(火)	15:00～17:00	4/1	4/9	12	10,000	可
レ/階		ケースで学ぶ 報連相強化研修 ～要点をまとめて話すコツ～	NEW	伝えるべきこと(要点)をまとめて簡潔に話すためのポイントを学びます。本講座では、報連相の中でも「報告」の仕方を演習を通じて、実践的に学習します。	5/10	(木)	15:00～17:00	4/22	5/2	12	10,000	可
レ/階		上司・部門とのコミュニケーションを円滑にするための関係構築講座	改訂	社会人としての対人対応力の強化を図ります。苦手な人との接し方や、上司や同僚から好感を持たれるコミュニケーションについて、ロールプレイングを通じて学びます。	5/15	(火)	15:00～17:00	4/30	5/7	12	10,000	
レ/階		交渉スキルアップ講座 ～入門編～		交渉とは、顧客や他部門等との会話の中で日常的に発生し、仕事の成果に影響します。基本的な交渉戦術を理解し、ロールプレイングで学びます。	5/16	(水)	15:00～17:00	4/30	5/8	12	10,000	
レ/階		20代のうちに考えたいキャリアデザイン講座		20代のうちに考えておきたい、今後のキャリアを年代別で「仕事面」「生活面」「経済面・資金面」の3つの面から考えます。	5/23	(水)	18:00～20:00	5/6	5/15	12	10,000	
レ/階		ケースで学ぶ クレーム対応 応用編	改訂	クレーム対応の基本手順を理解している方向けに、様々なケースごとに実践的なクレーム対応の方法について学びます。	6/11	(月)	18:00～20:00	5/27	6/3	12	10,000	
レ/階		ゼロから学ぶ！成果のでる商談の流れとコツ	改訂	営業初心者や未経験の方に向け、営業における商談の基本的な手順について学びます。商談の各ステップごとのコツ・必要なスキルを事例とともに学びます。	6/13	(水)	15:00～17:00	5/27	6/5	12	10,000	
レ/階	現場で使える！成果につながるクロージング	NEW	商談でのポイントとなるクロージングを苦手意識をもっている方向けに、クロージングのポイントとテクニックについて学びます。ロールプレイングを交えてより実践的にクロージングテクニックを身に付けることができます。	6/19	(火)	15:00～17:00	6/3	6/11	12	10,000	可	
新入社員・内定者	レ/階	さあ仕事をしよう！スケジュール管理の基本		社会人の基本であるスケジュール管理について学びます。ただ管理するだけではなく、スケジュールと業務のスキルアップ、そして目標達成を運動させる方法を学びます。	3/7	(水)	15:00～17:00	2/18	2/27	12	10,000	
	レ/階	自己成長力アップ★入社1年振り返り研修(半日)		入社1年前後の新入社員を対象に、これまでの経験を振り返って成長の実感をつかむとともに、今後の目標設定と目標達成のためのアクションを考えます。	3/13	(火)	14:00～18:00	3/13	3/5	12	15,000	
	レ/階	新入社員のためのビジネスマナー(1日)		新入社員が入社時にまず最初に覚えるべきマナーの基本を実践的に学び、「できるレベル」を目指します。	3/20	(火)	14:00～18:00	3/4	3/12	12	15,000	
	レ/階	新入社員のためのビジネスマナー(1日)		ハウレンソウ、タイムマネジメント、PDCAサイクル等のビジネスの基本を、実践的に学びます。	4/3	(火)	9:30～17:30	3/18	3/26	16	20,000	
	レ/階	新入社員のためのビジネスマナー(1日)		ハウレンソウ、タイムマネジメント、PDCAサイクル等のビジネスの基本を、実践的に学びます。	4/5	(木)	9:30～17:30	3/18	3/28	16	20,000	
	レ/階	新入社員のためのビジネスマナー(1日)		ハウレンソウ、タイムマネジメント、PDCAサイクル等のビジネスの基本を、実践的に学びます。	4/4	(水)	9:30～17:30	3/18	3/27	16	20,000	
	レ/階	新入社員のためのビジネスマナー(1日)		ハウレンソウ、タイムマネジメント、PDCAサイクル等のビジネスの基本を、実践的に学びます。	4/6	(金)	9:30～17:30	3/18	3/29	16	20,000	
	レ/階	ケースで学ぶ ロジカルシンキング(論理的思考法) 入門編	NEW	相手に物事を伝える際、筋道の通った説明をすることがビジネスパーソンには欠かせない能力です。本講座では、「筋道の通った説明」ができる思考法(ロジカルシンキング)の中で基本的な、演繹法・帰納法について実践的に学びます。	4/9	(月)	15:00～17:00	3/25	4/1	12	10,000	
レ/階	上司・先輩から信頼される！報連相コミュニケーションの基本		上司や先輩から信頼され、仕事を円滑に進めるためのコミュニケーションの方法について学びます。報連相(報告・連絡・相談)の改善ポイントを理解し、ロールプレイングを行いながら実践的なスキルを養います。	5/23	(水)	15:00～17:00	5/6	5/15	12	10,000		
レ/階	はじめてのクレーム対応における基本的な手順と心構え	改訂	クレームが起きてしまった際の対応手順と心構えについて学びます。	5/24	(木)	15:00～17:00	5/6	5/16	12	10,000		
資格	レ/職	ITパスポート 試験対策		ITパスポートの資格取得に向け、これから学習を始めるという方に効果的な学習の仕方をお伝えしていきます。	3/12	(月)	18:00～20:00	2/25	3/4	12	10,000	
人事	レ/職	良い人材を見極める！採用面接のポイント	改訂	新卒や中途採用面接で履歴書では分からない、良い人材を見極めるための面接官の心得や質問内容を学びます。	5/18	(金)	15:00～17:00	4/30	5/10	12	10,000	
	レ/職	最新！新卒採用の動向と採用におけるポイント	改訂	新卒採用に関する最新情報と、様々な採用手法におけるポイントについて学びます。また、採用計画策定のポイントについてもお伝えします。	5/24	(木)	18:00～20:00	5/6	5/16	12	10,000	
					6/15	(金)	15:00～17:00	5/27	6/7	12	10,000	