

# サイバックスUniv. 公開研修スケジュール（2017年8月～12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様と、会費制サービスご契約中のお客様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、リスコムシステム株式会社（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様は、「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、2017年度初開催の研修です。

2017年7月12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	
管理職	レ/階	ロジカルシンキング上級編 ～仮説思考強化プログラム	NEW	高度な経営戦略を考える上で、必要な仮説思考・推論の考え方をフレームワーク形式にて学びます。	8/7 (月) 18:00～20:00 10/25 (水) 18:00～20:00	7/23	7/30	12	10,000	可	
	レ/階	管理職のための事業計画立案 基礎編	改訂	本講座では、マネジャーが戦略を立案する際に有効な各種フレームワークの使い方と注意点について、学びます。	11/6 (月) 15:00～17:00	10/22	10/29	12	10,000	可	
	レ/階	管理職のための事業計画立案 実践編	改訂	「管理職のための事業計画立案 基礎編」にて学んだ事業の課題見直しから改善へのフレームを元に、次の一手をうつためのポイントを学びます。※事前に「管理職のための事業計画立案 基礎編」の受講をおすすめします。	8/9 (水) 18:00～20:00 11/22 (水) 18:00～20:00	7/23	8/1	12	10,000		
	レ/階	コーチングスキル 完成編	NEW	コーチングスキルを実践で活用するための具体的なポイントと、ご自身のコミュニケーションスタイルのクセについて理解します。	8/18 (金) 18:00～20:00 10/13 (金) 18:00～20:00	7/30	8/10	12	10,000		
	レ/階	交渉スキルアップ講座実践編 ～顧客・組織間の調整法	NEW	交渉の実践における具体的なポイントを踏まえ、スキル・テクニックの活用のトレーニングを行います。	8/22 (火) 15:00～17:00 10/12 (木) 15:00～17:00	8/6	8/14	12	10,000		
	レ/階	客観的に意思決定するための判断力強化のポイント	改訂	ビジネスは意思決定の連続です。管理職ともなる、自らが意思決定を行わなければならないシーンが数多く出てきます。そんな時、思いつきや勘を頼りに主観的に意思決定し実行しても成果は安定しません。そこで、本講座では意思決定のプロセスと、プロセスごとの留意点、ポイントについてみていながら、正しい判断するためのノウハウを学びます。	8/22 (火) 18:00～20:00 10/12 (木) 18:00～20:00	8/6	8/14	12	10,000	可	
	レ/階	効果・効率を上げるための組織の業務改善の進め方	NEW	組織の効率性を向上するために、組織の業務改善のためのタイムマネジメントを学びます。	11/6 (月) 18:00～20:00	10/22	10/29	12	10,000		
	レ/階	管理職が知っておくべきメンタルヘルスマネジメント講座	改訂	ストレスチェック義務化法案成立に伴い、メンタルヘルスへの関心が高まっています。業務面のパフォーマンス維持・向上の観点から、部下が最大の力を発揮してもらうために、管理監督者に必要な知識・スキルを学びます。	11/8 (水) 15:00～17:00	10/22	10/31	12	10,000		
	レ/階	管理職が身につけるべき人事面談と評価の方法	NEW	評価者として、もつべき「心構え」を学びます。自分の部下・メンバーを組織の意識改革、評価の手順やコツ、面談のポイントをロールプレイングを交えて実践的に学びます。	11/10 (金) 18:00～20:00	10/22	11/2	12	10,000		
	レ/階	管理職のための業務管理・遂行 ～組織マネジメント	NEW	目標に向けて組織を動かすために、ミドルマネジャーがとるべき行動について学びます。その後自社においてどう実践していけばよいかを考えます。	11/17 (金) 18:00～20:00	10/29	11/9	12	10,000		
	レ/階	リーダーシップ ステップアップ講座	NEW	組織の中で成果をあげるために必要なリーダーシップについて、その概要や種類、実践に必要なスタンス・スキルについて紹介します。	11/21 (火) 18:00～20:00	11/5	11/13	12	10,000		
	レ/階	管理職のための事業計画立案 実践編	改訂	「管理職のための事業計画立案 基礎編」にて学んだ事業の課題見直しから改善へのフレームを元に、次の一手をうつためのポイントを学びます。※事前に「管理職のための事業計画立案 基礎編」の受講をおすすめします。	11/22 (水) 18:00～20:00	11/5	11/14	12	10,000		
	レ/階	女性が活躍する職場マネジメント	改訂	マネジメント層が女性従業員の特有の悩みや行動に理解を深めた上で、家庭生活とキャリア形成の両立に向けたマネジメント、職場環境づくりについて学びます。	12/14 (木) 15:00～17:00	11/26	12/6	12	10,000		
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)	改訂	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。	10/17 (火) 09:30～17:30	10/1	10/9	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	部下育成において、褒める力と叱る力は非常に重要です。部下のタイプ別に効果的な成長を促すスキルを身につけます。	10/18 (水) 18:00～20:00	10/1	10/10	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	改訂	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。	11/17 (金) 15:00～17:00	10/29	11/9	12	10,000		
	レ/階	部下育成のためのコーチングスキル入門編	NEW	部下の考えと行動を「引き出す」コーチングスキルを習得し、部下の成長と自主性を促進します。	11/20 (月) 18:00～20:00	11/5	11/12	12	10,000		
中堅社員	レ/階	新任リーダーのためのチーム育成と仕事の進め方	NEW	リーダーとしての役割と求められるスキルについて学びます。	8/17 (木) 15:00～17:00 11/10 (金) 15:00～17:00	7/30	8/9	12	10,000	可	
	レ/階	ロジカルシンキング 中級編	改訂	初級編で学んだ内容をふまえ、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。	9/15 (金) 18:00～20:00 12/15 (金) 15:00～17:00	8/27	9/7	12	10,000	可	
	レ/階	20代のうちに考えたいキャリアデザイン講座	改訂	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。	8/9 (水) 15:00～17:00 12/15 (金) 18:00～20:00	7/23	8/1	12	10,000		
	レ/階	これならおと！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。	9/12 (火) 18:00～20:00 10/16 (月) 18:00～20:00	8/27	9/4	12	10,000		
	レ/階	クレームをチャンスに繋げるテクニック	NEW	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。	9/26 (火) 15:00～17:00 12/19 (火) 18:00～20:00	9/10	9/18	12	10,000	可	
	レ/階	実践的！問題発見・解決研修		起こった事象に対し、「なぜ?」「なんで?」という疑問を持つことで、事象の理由や背景をつかむことができ、問題解決の糸口を見出す。問題発見解決に必要な知識・マインドについて、演習を通じて学びます。	8/15 (火) 18:00～20:00 11/8 (水) 18:00～20:00	7/30	8/7	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	改訂	営業において、顧客との関係性を高め、そして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。	8/4 (金) 15:00～17:00 10/19 (木) 18:00～20:00	7/17	7/27	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	会議をスムーズに進行させるために必要なスキルを学びます。	9/12 (火) 15:00～17:00 10/13 (金) 15:00～17:00	8/27	9/4	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。	9/13 (水) 18:00～20:00 11/13 (月) 15:00～17:00	8/27	9/5	12	10,000		
	レ/階	部下の成長を促す、OJTの進め方	改訂	部下・後輩の成長を促すためのOJTを実施するためのポイントを体系的に学びます。	9/15 (金) 15:00～17:00 12/12 (火) 18:00～20:00	8/27	9/7	12	10,000	可	
	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	改訂	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。	12/14 (木) 18:00～20:00	11/26	12/4	12	10,000		
	若手社員	レ/階	会社まつわる数字の見方、新聞の読み方	改訂	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。	8/8 (火) 15:00～17:00 12/5 (火) 18:00～20:00	7/23	7/31	12	10,000	
		レ/階	商談のイロハ	NEW	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。	9/26 (火) 18:00～20:00 11/16 (木) 15:00～17:00	9/10	9/18	12	10,000	
レ/階		ソリューション営業スキル	NEW	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のかを、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。	8/8 (火) 18:00～20:00 12/12 (火) 15:00～17:00	7/23	7/31	12	10,000		
レ/階		交渉スキルアップ講座 ～入門編～	改訂	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。	8/4 (金) 18:00～20:00 12/5 (火) 15:00～17:00	7/17	7/27	12	10,000		
レ/階		ロジカルシンキング 初級編	NEW	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。	8/7 (月) 15:00～17:00 11/22 (水) 15:00～17:00	7/23	7/30	12	10,000		
レ/階		クレーム対応の基本	改訂	クレームを受けたとき、どのように対応すればよいかを学び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。	8/10 (木) 15:00～17:00 10/20 (金) 18:00～20:00	7/23	8/2	12	10,000		
レ/階		課題分析の基本フレーム ～データ活用基礎	改訂	本研修では、3Cを用いてケーススタディで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。	8/15 (火) 15:00～17:00 12/8 (金) 18:00～20:00	7/30	8/7	12	10,000	可	
レ/階		差がつく！ワンランク上のビジネスマナー	NEW	基本的なビジネスマナーが実践できていることを踏まえ、周囲の人へ信頼感・好感を持ってもらえるようなワンランク上のビジネスマナーや挨拶について学びます。	9/20 (水) 15:00～17:00 10/16 (月) 15:00～17:00	9/3	9/12	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	改訂	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。	9/20 (水) 18:00～20:00 12/6 (水) 18:00～20:00	9/3	9/12	12	10,000		
レ/階		コミュニケーションスキル	NEW	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。	11/13 (月) 18:00～20:00	10/29	11/5	12	10,000		
レ/階		関係構築・ヒアリングの基礎	NEW	どのように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。	11/16 (木) 18:00～20:00	10/29	11/8	12	10,000		
レ/階		達成する業務計画の立て方 応用編	NEW	目標の達成だけでなく、より高い目標やパフォーマンスを発揮するためにはどうすればよいか。また、個人の目標達成だけでなく、チームの目標が達成するための考え方についても学びます。	12/8 (金) 15:00～17:00	11/19	11/30	12	10,000		
レ/階		顧客満足度向上 ～顧客の期待に応えるために～	改訂	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。	12/18 (月) 15:00～17:00	12/3	12/10	12	10,000		
レ/階		若手社員のためのタイムマネジメント研修	NEW	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必要なのかを学びます。	12/18 (月) 18:00～20:00	12/3	12/10	12	10,000		
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	NEW	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、そして目標達成を連動させる方法を学びます。	9/7 (木) 15:00～17:00 12/6 (水) 15:00～17:00	8/20	8/30	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	改訂	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。	10/19 (木) 15:00～17:00	10/1	10/11	12	10,000	
	レ/階	自己成長力アップ★入社半年振り返り研修(半日)		入社後半年間の経験・実績の棚卸を行い、自分の強みと、理想とのギャップを知ります。また、これからの半年間のアクションプランを明確化します。	11/7 (火) 14:00～18:00 12/7 (木) 14:00～18:00	10/22	10/30	12	15,000		
資格	レ/職	ITパスポート 試験対策	改訂	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。	11/15 (水) 18:00～20:00	10/29	11/7	12	10,000		