

階層別研修体系

階層	能力開発テーマ	プログラム	研修内容	研修展開
役員	戦略意思決定 経営戦略	経営シュミレーション 研修	経営戦略構想型の管理 育成・経営センスの醸成 経営管理の全項目を全 て習得	経営活動を模擬実践
部長	経営管理スキル (アカウンティング)	管理会計習得研修	企業の財務戦略の基本 企業の事業活動と財務 戦略、事業立案	左記の内容について、 討議や演習を用いて 自己で考えながら修得
	経営管理スキル (マーケティング)	マーケティング研修	顧客維持時代のマーケティング 理論について、「マーケティング とは」、「顧客とは」について考え 具体的なマーケティングの立案 、戦略各論を実践修得する	・マーケティングの意味と定義 ・マーケティングのプランニング ・マーケティング戦略 ・消費者心理・競争マーケティング ・ケーススタディ分析
	マネジメント (マネジメント・コーチング)	マネジメント研修 ・マネジメントプロセス ・コーチング	どこでどのようにマネジメントす るのかを考えさせながら、管理 者の役割やマネジメントスキル を体得する。ポイントを絞った コーチングスキルの修得	・マネージャーとは ・マネジメントサイクル 会社・部門のビジョン 目標設定 課題発見
G リーダー	経営感覚・コスト概念醸成	ビジネスシュミレーション 研修	企業活動の実践を通して、企業 構造・利益創造、コスト感覚、創 造性を醸成。経営の視点から組 織を見るため、自分の立場を再 認識し、リーダーシップを修得	経営シュミレーションを利用して リアルな企業活動の疑似体験。 スポット講義で損益分岐点、組織 と理念、社会的責任等10項目
	ロジカル プレゼンテーション力	ロジカル プレゼンテーション研修	プレゼンテーションの役割や 目的の重要性を認識し、戦略 的にプレゼンテーションを実施 していくために必要なスキル	・プレゼンテーションとは ・聞き手思考のロジック ・育成マネジメントにおける発信力

階層別研修体系

階層	能力開発テーマ	プログラム	研修内容	研修展開
一般 (中堅)	リーダーシップ (リーダーシップ・状況対応)	リーダーシップ研修	リーダーに求められるWHAT構築能力を養成。日々の業務で自律的に変革を促し、率先していく次世代リーダーを育成。	<ul style="list-style-type: none"> ・環境の変化へのセンサー ・リーダーとは ・会社の目的 ・状況対応コミュニケーション
	プレゼンテーション力	プレゼンテーション研修 (聞き手思考)	「伝える」ことを通じて、聞き手を動かすことができる力をつける。聞き手思考の資料作成・ロジカルな構造作りを修得。	<ul style="list-style-type: none"> ・プレゼンテーションとは ・聞き手思考のロジック ・育成マネジメントにおける発信力
一般 (若手)	課題形成力 (問題発見～課題形成)	課題形成能力研修	何が(WHAT)本当の課題かを認識し、解決するプロセス、つまり「課題形成」を理解し、原因分析～課題解決手法を学ぶ。	<ul style="list-style-type: none"> ・問題とは ・問題分析スキル ・課題形成フォーメーション ・問題分析トレーニング
	タイムマネジメント 行動プランニング	自立的業務遂行研修 (生産性を高める)	WHAT・WHY・HOWを理解し、優先順位をどのようにしたら良いかを理解し、生産性を高めるための行動計画を作成する。	<ul style="list-style-type: none"> ・自己業務の棚卸 ・タイム分析 ・優先順位付け ・行動プラン作成
新入社員	コミュニケーション力 (発信・受信)	コミュニケーション研修	聞き出すスキル(受信スキル)と質問・説明のスキル(発信スキル)を構成化(フォーメーション化)して修得する	<ul style="list-style-type: none"> ・上手な話方の3要素 ・話の構成(フォーメーション) ・受信スキル演習 ・傾聴、共感
	ビジネスマナー ビジネスマインド	新入社員研修	マナーがなぜ重要かを相手の立場から考えることから始め、HOWTOだけでなく、WHYを知ることの重要性を理解し、人間関係作るマナー	<ul style="list-style-type: none"> ・マインドチェンジ ・マナーの基本 ・接客時の基本 ・訪問時の基本

参考：セールスレベルと能力開発テーマ

営業レベル	求められる営業スキル	対象層	対応プログラム	概要	標準期間
営業レベル 1	顧客にあわせた対応ができる 【対人関係スキル】	新入社員 / 初級	セールスプロセス研修 セールスマニュアル利用	営業担当の役割を考えるとともに、顧客との関係性構築(ロレーションスキル)および初訪～クロージングまでの流れとポイント(ソリューションスキル)を修得。	2日間
営業レベル 2	顧客の顕在ニーズ・課題を引き出し適切な提案営業ができる 【提案営業スキル】	営業担当全員 (営業の基本スキル)	カウンセラーセールス研修 課題形成・ロジカル研修	行動心理学のロジックに基づき、顧客の立場に立った提案営業活動を可能にするスキルを修得。顧客購買プロセス・感情とセールスプロセスを組み合わせ理解。(顧客の)現状分析～問題発見・課題解決の考え方・手法を具体的に修得。	2日間 2日間
営業レベル 3 a	決裁が複雑な法人のキーマンと接触し、より大きな課題やニーズを引き出し適切な提案を行える。 【コンサルティング営業スキル】	チームリーダークラス 既存チャネルでの有望顧客の中で未取引店や少額取引店の開拓に注力する営業担当	コンサルティングセールス研修 ソリューション営業力養成研修 コーチング研修 コーチングマニュアル利用	顧客にパートナーとして頼りにされるための強い信頼関係構築、(行動心理学の応用)計画的セールスの実行・顧客ビジネスに役に立つ提案・効率的かつ効果的な成果獲得 実際の顧客課題解決のプロセスを研修にて再現。あるケース顧客に対して、問題分析～プレゼンまでのプロセスをグループ対抗実施。(法人対象営業VER) 実際のセールスプロセスを効果・効率的に指導する3分間・10分間営業コーチングスキル修得。	2日間 2日間 1～2日間 (との組み合わせが標準的)
営業レベル 3 b	担当エリアにおいて最大の営業業績をあげるための営業計画を立案できる。 【戦略的営業計画立案スキル】 顧客のマーケティング戦略を支援するスキル 【マーケティング基本】	既存チャネルのお得意様からあらゆるニーズを引き出してご提供することを求められている営業担当	マーケティングセールス研修	営業戦略の立案と具体的計画策定の手法を修得。(自社のケースで実践的内容で可) そのプロセスにおいて、マーケティングのスポットレクチャーにより、マーケティング基本知識・分析フレームを修得。顧客マーケティング支援に転用可能な理解を深める。	2日間