

受講対象	研修サービス	課題
リーダー～マネジャー層強化	マネジメント研修	我流のマネジメントをしており、必要な管理スキルが身につけていない 若手社員が育たず優秀な社員が辞めてしまう状況をなんとかしたい
	OJTリーダー研修	最近の新人社員の考えていることがわからない 後輩の若手社員をやる気にさせられない
	チームリーダー研修	チーム内の混乱をリーダーとしてどうすることもできない 強いチームをつくる手立てを持っていない
	会議力向上研修	メンバーが会議を時間のムダだと思っている 会議を数字報告会だと考えるマネジャーがほとんどである
	コーチング基礎研修	部下の話をきくことがどうしてもできないし、そのつもりもない 部下の成長のための課題を引き出すような話し合いができない
	コーチング応用研修	コーチングをやさしく接することと勘違いしている 部下をよく観察し、適切に働きかけるコーチングを身につけてほしい
新人教育	新入社員研修	より早い段階での戦力化が求められるが、 その前段階の「社会人とは何たるか」で躓いてしまっている
ビジネススキル強化	対人コミュニケーション研修	どんなお客様にも関心をもって、うまく接するようになってほしい お客様と円滑な関係構築を、短時間でできるようになってほしい
	交渉力向上研修	商談（交渉）によってWIN-WINどころか関係性が悪くなることもある 行き当たりばったりの交渉で見ている危なっかしい
営業力強化	営業コミュニケーション研修	いつまでたってもお客様からの信頼を得ることができない 御用聞き営業から脱却できない
	営業戦略研修	営業を戦略的に描くことができない 重要案件で、競合負けをする営業担当は決まっている
	プレゼンテーション研修	提案書をつくることができない プレゼンに同席すると商品の売り込みしかしていない
サービス強化	サービスクオリティ向上研修	『お客様視点』で競合に差をつけたい お客様の気持ちに気づく力を強化したい
	現場意識変革研修	現場にいる社員が自ら考え、自ら変革して行ってほしい マネジャーが意味を持った指導ができるようになってほしい