



月	火	水	木 1	金 2	土 3
			BB 110 13:00~14:30 仕事の進め方 ～時間管理～	PD 107 10:00~11:30 コミュニケーション上級 遠慮はせず配慮する ～アサーティブ・コミュニケーション～	
				TB 112 13:30~15:00 チームリーダーに必要な コミュニケーション I チームメンバーと信頼関係を築く	
				TB 113 16:00~17:30 チームリーダーに必要な コミュニケーション II チームメンバーの巻き込み方	
5	6	7	8	9	10
BB 104 10:00~11:30 仕事の基礎 ～周りの人との コミュニケーションのとり方～	AM 114 10:30~12:00 エリアマネージャーの業務 ～5つのコミュニケーション～	M 102 10:00~11:30 直感力を活かせ！ 目標達成する脳の使い方	M 107 10:00~11:30 ディズニーが実践する スタッフが輝く人材育成の仕組み	SM 112 10:00~11:30 数字に強くなる！ 新任店長のための数値管理基礎 ～店舗の利益が生まれる仕組みを知ろう～	SM 113 10:00~11:30 数字に強くなる！ 損益計算書の読み方 ～数字から見える店舗の課題～
その他 13:00~14:30 元格闘家直伝！ 日本初格闘技応用プログラム 「仕事の生産性」を上げる！ 心と体のエクササイズセミナー	M 103 13:00~14:30 仕事を楽しむシンプルな習慣 ～小さなことからあなたが変わる～	SS 103 13:00~14:30 接客マナー 5原則 ～言葉づかい～		PD 108 13:00~14:30 成長へ導く 上手な褒め方トレーニング	
	AM 102 16:30~18:00 思考力を高める！ ロジカルシンキング～前編～				
	AM 103 19:00~20:30 思考力を高める！ ロジカルシンキング～後編～ ※AM-102を受講した方限定				
12	13	14	15	16	17
M 106 13:00~14:30 結果を出しながら 人を育てる上司の魔法	TB 111 10:00~11:30 チームリーダー心得 リーダーシップの公式	その他 10:00~11:30 労働問題のプロ現役社会保険労務士がお届けする 人事採用担当者が身に付けておくべき法律知識 ～採用だけではなく、 人事担当者の労務管理スキル～	その他 10:00~11:30 全国47都道府県200店舗の 店舗開発を成功につなげたプロが語る ～アフターコロナ禍における 店舗運営、課題解決	SM 105 10:00~11:30 店舗マネジメント リスクのこわさを知ろう！ 食の安全を守る～衛生管理～	SM 114 10:00~11:30 数字に強くなる！ 店舗の数字を改善する “人件費・シフトコントロール”
BB 106 16:00~17:30 仕事の進め方 ～ホウレンソウ（報連相）～	H 102 13:30~15:00 おもてなしのスイッチ！ 「仕事観」	その他 16:00~17:30 イメージアップコンサルタントがお届けする 自分もお客様も輝かせる 好感度upのサクセスカラー	BB 103 13:00~14:30 知っておくべきビジネスマナー ～身だしなみ・席次・名刺交換～	TB 115 13:00~14:30 チームワークの高め方 II 強いチームにするために必要なこと	
	M 101 16:00~17:30 ワクワク思考を身につけよう				
19	20	21	22	23	24
SM 104 10:00~11:30 リスクのこわさを知ろう！ 組織のパフォーマンスを引き出すための ～ハラスメント基礎～	H 101 10:00~11:30 まずはここからスタート！ ホスピタリティマインドを身につけよう	SM 108 10:00~11:30 本来の姿を見極める採用面接 面接官に必要な5つの力～後編～ ※SM-107を受講した方限定	海の日	スポーツの日	
SM 102 13:00~14:30 ～元マクドナルド・ユニクロの 教育トップが伝授する～ 定着率がアップする！ アルバイト戦力化の手法	TB 120 13:00~14:30 世界で必要とされるビジネススキル 『EQ理論』から学ぶ 感情マネジメント術	SM 110 13:30~15:00 部下のモチベーションUP！評価とは ～評価の目的と正しい評価～			
SM 106 16:00~17:30 店舗マネジメント 悪質クレーム対応術	SM 103 16:00~17:30 選ばれるお店になるための QSC改善のプロセス	SM 111 16:00~17:30 部下のモチベーションUP！評価とは ～評価面接ロールプレイング～			
26	27	28	29	30	31
その他 10:00~11:30 元刑事のクレームケア ハードクレーム対応術	TB 001 10:30~12:00 チームメンバーに必要なチカラ I “チームの一員としてチカラを発揮する”	PD 111 10:30~12:00 部下を育てる権限委譲 ～前編～	BB 109 10:00~11:30 社会人としての自律 モラル向上・主体性の発揮 ～エゴグラム性格診断で自分を知ろう～	AM 105 10:00~11:30 双方の発展につながる Win-Win交渉術	
SS 110 13:00~14:30 クレーム電話の不安を解消！ ～初期対応～	TB 002 13:00~14:30 チームメンバーに必要なチカラ II “チームリーダーと共に成果を出す”	PD 112 13:00~14:30 部下を育てる権限委譲 ～後編～	PD 101 13:30~15:00 部下育成のための関わり方 I 教えるチカラ ～ティーチング前編～	BB 105 13:00~14:30 仕事の基礎 ～ストレスを力に変える セルフコントロール～	
	その他 16:00~17:30 ヨガ講師 マキコのおしゃべりヨガ 背骨を伸ばそう！身長UP？	H 104 16:00~17:30 元ディズニーキャストとつくる ホスピタリティのレシピ	PD 102 16:00~17:30 部下育成のための関わり方 I 教えるチカラ～ティーチング後編～ ※PD-101を受講した方限定		



月 2		火 3		水 4		木 5		金 6		土 7	
BB 102	13:00~14:30 社会人基礎 ～ルールと心構えの大切さ～	TB 114	10:00~11:30 チームワークの高め方 I チームをつくる最初の一步	その他	10:00~11:30 元格闘家直伝！ 日本初格闘技応用プログラム 「仕事の生産性」を上げる！ 心と体のエクササイズセミナー			SM 117	10:00~11:30 成果につながる！ 組織の生産性を高める タイムマネジメント		
SM 104	16:00~17:30 リスクのこわさを知ろう！ 組織のパフォーマンスを引き出すための ～ハラスメント基礎～	TB 112	13:00~14:30 チームリーダーに必要な コミュニケーション I チームメンバーと信頼関係を築く					PD 109	13:00~14:30 成長へ導く 上手な叱り方トレーニング		
9		10		11		12		13		14	
振替休日		M 109	13:00~14:30 目からうろこの男女の違いから学ぶ 女性指導術～上司のための 女性スタッフマネジメント法～	AM 116	10:30~12:00 エリアマネージャーの業務 ～スケジュールリング技術～	H 103	13:00~14:30 感動のおもてなしを実践する “接客ストーリー”作成			その他	10:00~11:30 WEB会議システムを使用した 『オンライン研修スタートアップセミナー』 ※本セミナーでは主にZOOMを取り上げます
		SS 106	16:00~17:30 サービス業で必要なこと QSC	AM 106	13:30~15:00 エリアマネージャーに求められる マネジメント マネジメントの基本 ～前編～	SS 102	16:00~17:30 接客マナー 5 原則 ～あいさつ・笑顔～				
				AM 107	16:00~17:30 エリアマネージャーに求められる マネジメント マネジメントの基本 ～後編～						
16		17		18		19		20		21	
SS 104	10:00~11:30 接客マナー 5 原則 ～身だしなみ・立ち居振るまい～	TB 118	10:30~12:00 チームリーダーに必要な 問題解決のチカラ～前編～	H 102	10:30~12:00 おもてなしのスイッチ！ 「仕事観」	BB 106	10:00~11:30 仕事の進め方 ～ホウレンソウ（報連相）～	TB 117	10:00~11:30 チームリーダーに必要な 『伝える』スキル 相手の心を動かすプレゼンテーション	SM 109	10:00~11:30 部下のモチベーションをUPさせる！ 効果的な目標設定のしかた
BB 109	13:00~14:30 社会人としての自律 モラル向上・主体性の発揮 ～エゴグラム性格診断で自分を知ろう～	TB 119	13:00~14:30 チームリーダーに必要な 問題解決のチカラ～後編～ ※TB-118を受講した方限定	M 101	13:00~14:30 ワクワク思考を身につけよう	SS 109	13:00~14:30 電話業務の不安を解消！ 笑顔が伝わる電話応対	PD 103	13:00~14:30 部下育成のための関わり方 II 引き出すチカラ ～コーチング前編～		
TB 111	16:00~17:30 チームリーダー心得 リーダーシップの公式	SS 107	16:30~18:00 クレーム対応STEP I 最初が肝心！初期対応	SM 112	16:00~17:30 数字に強くなる！ 新任店長のための数値管理基礎 ～店舗の利益が生まれる仕組みを知ろう～	PD 111	16:00~17:30 部下を育てる権限委譲 ～前編～				
		SS 108	19:00~20:30 クレーム対応STEP II 解決に導く！2次対応								
23		24		25		26		27		28	
SM 110	10:30~12:00 部下のモチベーションUP！評価とは ～評価の目的と正しい評価～	PD 101	10:30~12:00 部下育成のための関わり方 I 教えるチカラ ～ティーチング前編～	SS 112	10:30~12:00 販売力向上トレーニング “売れる提案型販売のコツ”～前編～	SM 106	10:00~11:30 店舗マネジメント 悪質クレーム対応術	SM 115	10:00~11:30 数字に強くなる！ 店舗の数字を改善する “売上原価コントロール”		
SM 111	13:00~14:30 部下のモチベーションUP！評価とは ～評価面談ロールプレイング～	PD 102	13:00~14:30 部下育成のための関わり方 I 教えるチカラ～ティーチング後編～ ※PD-101を受講した方限定	SS 113	13:00~14:30 販売力向上トレーニング “売れる提案型販売のコツ”～後編～ ※SS-112を受講した方限定	その他	13:00~14:30 労働問題のプロ現役社会保険労務士がお届けする 知っているけど得する！スタッフの労務管理 ～入社から退職までのトラブル回避術と パートでも活用できる助成金～	PD 104	13:00~14:30 部下育成のための関わり方 II 引き出すチカラ～コーチング後編～ ※PD-103を受講した方限定		
		BB 105	16:00~17:30 仕事の基礎 ～ストレスを力に変える セルフコントロール～	H 105	16:00~17:30 元リッツ・カールトンの コンシェルジュから学ぶ ～NOと言わないサービス～	TB 001	16:30~18:00 チームメンバーに必要なチカラ I “チームの一員としてチカラを発揮する”	SD 102	13:30~15:00 マーケティング担当者必見！ 商圏分析の基礎		
						TB 002	19:00~20:30 チームメンバーに必要なチカラ II “チームリーダーと共に成果を出す”	M 001	16:00~17:30 組織のパフォーマンスを高める モチベーションアップのコツ～前編～		
30		31									
SM 103	10:00~11:30 選ばれるお店になるための QSC改善のプロセス	M 105	13:00~14:30 「辞められると困る！」 と言われる社員がやっている 仕事のコツ								
AM 101	13:00~14:30 ～元マクドナルド・ユニクロの 教育トップが伝授する～ エリアマネージャーの使命										