



月		火		水		木		金		土
				1		2		3		4
10:00 ～ 13:00				D01	VUCA時代の“生産性” ～目的と改善のプロセス～	E01	成長できるチームの環境には 共通点がある！ 心理的安全性を高める	その他	仕事がうまくいく人の 折れない“自信”の作り方	
14:00 ～ 17:00				D02	VUCA時代の“優先順位” ～いま、一番優先すべきこと～	E05	メンバーの気持ちを受け止める！ カウンセリング			
6		7		8		9		10		11
10:00 ～ 13:00	J01	ビジネスの基本 ビジネスマナー 実践トレーニング		F01	「スベらない商談力」 お客様との信頼関係を築く	I01	「何を教わるか？」より 「誰に教わるか？」が重要！ OJTトレーナーの役割と責任	L01	基礎が周りと差をつける！ ビジネスパソコンスキル	
14:00 ～ 17:00	J02	見えない心を形に 接客スキルトレーニング		F02	「スベらない商談力」 お客様を深く理解する	I02	自ら考えて行動できる人財に育成する！ OJTトレーナーに必要なコミュニケーション	L02	作業効率UPを目指す！エクセル ～表・グラフの作成・ データベース基礎～	
13		14		15		16		17		18
10:00 ～ 13:00	A01	【組織マネジメント】 部下をもって組織を創るとは どういうことか		フォローアップ研修 秋		フォローアップ研修 秋		フォローアップ研修 秋		
14:00 ～ 17:00	A02	【組織マネジメント】 組織発展の鍵を握る フォローシップとは		フォローアップ研修 秋		フォローアップ研修 秋		フォローアップ研修 秋		
20		21		22		23		24		25
10:00 ～ 13:00		敬老の日		G02	知らなかったでは済まされない！ セクシャルハラスメント	秋分の日				
14:00 ～ 17:00				G04	こんな盲点が！ リモート時代のリスク管理	その他	元マクドナルド・ユニクロ教育トップが 直接お伝えする『H&G メソッド』 人財育成の仕組みづくり 講師：有本均			
27		28		29		30				
10:00 ～ 13:00	B02	ロジカルシンキング ～論理的思考のススメ～		H01	評価者が理解しておくべき大前提 評価の目的と評価者の姿勢	その他	通販業界20年のプロから学ぶ「商品プレゼンター」になろう！ ライブコマースで売れる商品の 見せ方・話し方【スキルアップ編】 ～ライブコマース動画を撮影してみよう～ ※【初級編】を先に受講することをお勧めします	C03	目指すべき方向を見極め 自ら考え行動できるようになる！ 主体性発揮につながる思考方法	
14:00 ～ 17:00	B03	ラテラルシンキング ～新しい発想を生み出す水平思考～		H05	目線を合わせる 評価会議	その他	元格闘家直伝！日本初の心身育成プログラム！ 「仕事の生産性」を上げる！フィットネス研修 ※14:00-15:30の講座です 講師：大山峻護	C05	変化の激しい社会を しなやかに乗り越える！ レジリエンス（精神的回復力）の鍛え方	



月		火		水		木		金		土	
								1		2	
10:00 ～ 13:00											
14:00 ～ 17:00											
4		5		6		7		8		9	
10:00 ～ 13:00	J01	ビジネスの基本 ビジネスマナー 実践トレーニング	D01	VUCA時代の“生産性” ～目的と改善のプロセス～		H01	評価者が理解しておくべき大前提 評価の目的と評価者の姿勢				
14:00 ～ 17:00	J02	見えない心を形に 接客スキルトレーニング	D02	VUCA時代の“優先順位” ～いま、一番優先すべきこと～	その他	臨床心理士として3万人と対話したプロから学ぶ 『元気発見』で、どんなストレス状態でも、 自分らしく仕事と人生を楽しむための 実践心理学講座 ～TMH（トータル・メンタルヘルス）～	H02	適正な目標設定が人と組織を育てる 目標設定			
11		12		13		14		15		16	
10:00 ～ 13:00	A03	【組織マネジメント】 人を巻き込んで組織を 前進させるために必要なこと	B01	マーケティング思考 ～顧客から選ばれる理由を作る～	F01	「スベらない商談力」 お客様との信頼関係を築く	L01	基礎が周りとの差をつける！ ビジネスパソコンスキル	その他	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	
14:00 ～ 17:00	A04	【人材マネジメント】 部下に仕事を任せられない人への 処方箋「任せる技術」	B02	ロジカルシンキング ～論理的思考のススメ～	F02	「スベらない商談力」 お客様を深く理解する	L02	作業効率UPを目指す！エクセル ～表・グラフの作成・ データベース基礎～			
18		19		20		21		22		23	
10:00 ～ 13:00	C01	仕事ができる人は身につけている！ 第一印象&コミュニケーション術	I01	「何を教わるか？」より 「誰に教わるか？」が重要！ OJTトレーナーの役割と責任							
14:00 ～ 17:00	C02	仕事の質・効率を高める 視点を強化し行動につなげる！ PDCAサイクルの回し方	I02	自ら考えて行動できる人材に育成する！ OJTトレーナーに必要なコミュニケーション							
25		26		27		28		29		30	
10:00 ～ 13:00		K01	知識課程 インストラクショナルデザインとは	G01	知らないうちに加害者に？！ パワーハラスメント	E01	成長できるチームの環境には 共通点がある！ 心理的安全性を高める				
14:00 ～ 17:00		K02	知識課程 研修受講生の心理	G02	知らなかったでは済まされない！ セクシャルハラスメント	E02	教えるスキルを身につける！ ティーチング				