

ビジネス遂行力養成セミナー体系図(2026年度)

26年度実施

社会人基礎力	担当クラス (入社2年目～)	中堅クラス (入社5年目～)	リーダー、主任クラス (入社7年目～)
前に踏み出す力 (アクション) 【主体性】 【働きかけ力】 【実行力】	自らの可能性の追求を通じたビジネスリーダーへのマインドセット 成功する受注活動の極意 (1) ー新規顧客訪問/ニーズ把握	成功する受注活動の極意 (2) ー提案説明/クロージング	自らのリーダーシップの探索と再構築、そして新たな発見 リーダーとしての人格的側面 ～偉大さへの道を究める
考え抜く力 (シンキング) 【課題発見力】 【計画力】 【創造力】	ビジネスリーダーを目指すための意思決定力 ビジネスを面白く切り拓く創造力の開発と実践 未来志向で飛躍させるクリエイティブ思考	重要案件獲得戦略 (1) ー商談状況分析/競合戦略 交渉上手はココが違う ー最強交渉術の心技体 課題発見と解決へのメソドロジー	重要案件獲得戦略 (2) ー組織分析/キーパーソン連携 能力も意欲も向上させる評価面談の極意 ハイパフォーマー育成に向けたリーダーの指導力
チームで働く力 (チームワーク) 【発信力】 【傾聴力】 【柔軟性】 【状況把握力】 【規律性】 【ストレスコントロール力】	勝てるプレゼンテーションの要諦 コミュニケーション力発揮へのブレークスルー	顧客の心を見抜くコミュニケーション やりがいをグングン伸ばすコミュニケーション 扱いづらい相手のトリセツ ー対応の勘どころ	職場もメンバーも活気づけるリーダーシップパワーアップ エクセレントリーダーへの道 ーハイパーチームの創造へ向けて バイタリティ溢れるチームビルディング 成功するファシリテーション ～とっておきの会議術

- ・実施時間 : 13時30分～16時30分
- ・定員 : 30名 (教室形式)
- ・運営 : 講師によるレクチャー、グループ討議、演習等を含む受講者参加型が可能な教室でのセミナー

担当／中堅クラス共通セミナー

【前に踏み出す力(アクション)】

自らの可能性の追求を通じた
ビジネスリーダーへの
マインドセット

【概要】 バイタリティあふれる自律したビジネスパーソンへ成長すべく、自らのキャリアを自らが責任持って創造していくことが求められています。ここでは、やりがいを持って仕事に取り組み、さらには仕事上のあらゆる関係者とのウィン/ウィンを作り出す巻き込み力の源を獲得することにチャレンジします。

【内容】

- ・バイタリティ診断
- ・バイタリティ創造
- ・仕事から得たいものとは
- ・仕事で大切にしたいものとは

成功する受注活動の極意(1)
－新規顧客訪問／ニーズ把握

【概要】 ITソリューション受注活動に携わる方々(営業、技術、営業サポート他)にとって、お客様との面談の初期段階で必要な効果的活動について学習します。

【内容】

- ・お客様の課題解決パートナーにふさわしい会社／人物との期待をお客様に抱いていただくだけのリレーション確立
- ・お客様の抱える問題の合意に至るためのヒアリング活動

成功する受注活動の極意(2)
－提案説明／クロージング

【概要】 ITソリューション受注活動の成功に向けて、そのハイライトとも言える提案説明から契約に至る段階での効果的な活動について学習します。

【内容】

- ・課題解決にふさわしい提案内容であることをお客様に納得いただくための効果的説明
- ・商談クロージングへ向けたお客様への決断の勧め方

担当クラス(入社2年目～)向けセミナー

【考え抜く力(シンキング)】

ビジネスリーダーを目指すための意思決定力

【概要】「考え抜く力」のベースとして、重要な意思決定に際して陥りがちなミスティブとその克服法について学習します。

【内容】
・意思決定のプロセス
・正しい状況認識を行うには
・意思決定におけるミスティブとその克服法
・意思決定アプローチ

ビジネスを面白く切り拓く創造力の開発と実践

【概要】ビジネスをクリエイティブにする柔軟で多彩な発想力と探求力について学習します。

【内容】
・人それぞれが使用している様々な発想タイプについての理解
・発想ツールを使った演習を通じた、自分自身の発想の「ワク」の拡大体験

未来志向で飛躍させるクリエイティブ思考

【概要】未来志向の視点で、自らの固定観念を超えた発想で新たな価値を創出する力を高めます。

【内容】
・創造性を阻害する原因と解決法の理解
・演習を通じた未来志向の発想法や洞察を深化させる発想法の体験

【チームで働く力(チームワーク)】

勝てるプレゼンテーションの要諦

【概要】相手の琴線に触れ納得感を生み出せる発信力としてのプレゼンテーション技術について学びます。

【内容】
・プレゼンテーションに臨む上での計画と準備および話の構成
・声の調子や立ち居振る舞い等の伝え方の技術と演習

コミュニケーション力発揮へのブレークスルー

【概要】チームワークに不可欠なコミュニケーションについて傾聴力を中心に学びます。

【内容】
・コミュニケーションを阻害する要因と促進する要因
・傾聴力をフル活用したコミュニケーション促進によるチームワークや課題解決
・ポジティブさを維持し続け、困難な環境や状況を克服するストレス耐性の獲得

中堅／若手リーダーおよび主任クラス共通セミナー

【考え抜く力(シンキング)】

重要案件獲得戦略(1) ～商談状況分析／競合戦略

【概要】 「いかに勝つか」に焦点を当て、競合他社への優位性を確立し重要商談を受注獲得するためのメソッドロジーについて学習します。

- 【内容】
- ・客観的に重要商談の状況分析を行い、見極める20項目のポイント
 - ・分析結果に基づき採用すべき競合戦略5類型とバリエーション
 - ・ケーススタディによる競合戦略の適用、実践に向けての考察

重要案件獲得戦略(2) ～組織分析／キーパーソン連携

【概要】 顧客に提案や企画を採用してもらったり、円滑にプロジェクト推進をはかる上で、多くの関係者を見極め「正しいキーパーソン」へ効果的な働きかけを行います。

- 【内容】
- ・非公式な側面を含めた真の意思決定メカニズムの理解による組織分析
 - ・影響力を有利に行使してもらうためのキーパーソンとのリレーション構築
 - ・担当顧客を想定したプラン検討

中堅クラス(入社5年目～)向けセミナー

【考え抜く力(シンキング)】

交渉上手はココが違う
—最強交渉術の心技体

【概要】 仕事上の関係者との困難な交渉において、交渉相手の関心事を見出し、双方の満足が実現する合意に結びつける極意について学習します。

【内容】

- ・交渉における双方のWIN-WINを実現するためのコンセプトの理解
- ・ビデオ視聴によるWIN-WIN型交渉の実践演習

課題発見と解決への
メソッドロジー

【概要】 仕事上の関係者に自分からの提案を受け入れてもらうための課題解決プロセスについて学習します。

【内容】

- ・仕事上の関係者（チームメンバー、他部署、顧客等）がこちらからの提案、提言を受け入れない理由とそれを克服するための課題解決プロセスについての理解
- ・信頼醸成をベースとした課題解決プロセス実践に必要な要素の理解

【チームで働く力(チームワーク)】

顧客の心を見抜く
コミュニケーション

【概要】 様々なタイプの顧客や関係者それぞれへの柔軟な対応力発揮を通じた、円滑なコミュニケーション実現による顧客満足向上、業績向上を目指します。

【内容】

- ・様々な顧客への柔軟な対応力による良好な関係作りのためのセオリー理解とビデオケースによる学習
- ・様々な顧客とりわけ苦手な人物との交流プラン立案と検討

やりがいをグングン伸ばす
コミュニケーション

【概要】 多様なチームメンバーや関係者それぞれと柔軟に交流、対応することでの円滑なチーム運営を目指します。

【内容】

- ・様々なチームメンバー各人との交流へ向けたセオリー理解とビデオケースによる学習
- ・各メンバーが好む最適環境の状況把握による高生産性と職場満足の実現

扱いづらい相手のトリセツ
—対応の勘どころ

【概要】 業務上直面する様々な困難な場面について、より効果的に克服していくための方法を演習を通して身につけます。

【内容】

- ・軋轢、摩擦、揉め事等の緊張感の高い状態でストレスを巻き散らす場面
- ・狡猾、欺瞞、ムリ筋等、交渉場面で汚い手口を繰り出す相手
- ・様々なトラブルメーカーの真意とその対処

若手リーダーおよび主任クラス(入社7年目～)向けセミナー(1)

【前に踏み出す力(アクション)】

自らのリーダーシップの探索と再構築、そして新たな発見

【概要】 この困難な時代においてはリーダーの内面こそが重要であり、カタチばかりを整えても周囲からは見透かされ、リーダーとしての本来の機能を果たすことはできません。ここではリーダーとしての自らの内面を洞察し、その本質に迫り、目指すリーダー像の再構築を試みます。

【内容】

- ・リーダーシップについての基本的な考え方に関する自己診断
- ・考え方を形成するに至った根源
- ・自分が残す影響について

リーダーとしての人格的側面
～偉大さへの道を究める

【概要】 リーダーとしての自分のあり方を見つめ、人格的側面からもより器の大きな“偉大な”リーダーを目指し、仕事も人生も成功へ導きます。

【内容】

- ・リーダーとしての器、リーダーにとっての人格的側面とは何か、人格がもたらす効果を高めるためにどのような要素を備えるべきかについての理解
- ・各要素についての診断および強化のための源泉と職場での実践への検討、考察

【考え抜く力(シンキング)】

能力も意欲も向上させる
評価面談の極意

【概要】 メンバーが納得して業務遂行や能力開発いずれにも意欲的に取り組ませる上で重要なカギとなる評価面談を実現します。

【内容】

- ・育成者としてのリーダーの役割から考える業務評価、能力評価
- ・評価を行う上で陥りやすい過ち、評価の際の留意点
- ・評価面談の進め方とその練習

ハイパフォーマー育成に向けた
リーダーの指導力

【概要】 優れたリーダーとして重要な育成者の側面から、リーダーの役割とメンバーに対する指導について洞察を深め効果的なメンバー育成につなげます。

【内容】

- ・育成者としてのリーダーの役割と育成の原則
- ・メンバーの職務遂行状況の観察
- ・パフォーマンスと充実感の向上を実現する指導のあり方と実践演習

若手リーダーおよび主任クラス(入社7年目～)向けセミナー(2)

【チームで働く力(チームワーク)】

職場もメンバーも活気づける
リーダーシップパワーアップ

- 【概要】 リーダーの優劣、巧拙によってパフォーマンスに驚くほどの差が生じる現代にあって、その原因や修得できる領域は何かを熟考し職場での発揮に挑戦します。
- 【内容】
- ・チームのパフォーマンスとメンバーのモチベーション向上のためにリーダーが行すべき影響力
 - ・メンバーに対しての積極的傾聴による問題解決へのコーチング

エクセレントリーダーへの道
～ハイパーチームの創造へ向けて

- 【概要】 「心理的安全性」を基盤に、様々なバックグラウンドを持つメンバーを結束させることで最大のチームパフォーマンス発揮を目指すリーダーにとってカギとなる、チーム創造の重要ポイントについて学習します。
- 【内容】
- ・自律的で成熟度の高いチームを創造するための協働的オペレーションの発揮
 - ・心理的安全性を高めつつチームが直面する激しい変化に伴って陥る様々なコンフリクトへの対策

バイタリティ溢れる
チームビルディング

- 【概要】 チーム創造のための段階を知り、現状を確実に見極めた上でそれを着実に乗り越え、バイタリティに溢れた高度に自律的なチーム創造を目指します。
- 【内容】
- ・ビデオケース学習によるチーム創造各ステップの特徴、リーダーやメンバーに求められる要素の理解
 - ・真のチーム作りへのポイント、困難な状態への対処法についての学習

成功するファシリテーション
～とっておきの会議術

- 【概要】 ミーティングや会議での出席者の参画意識や納得感を高め、明確で円滑な合意形成を実現するファシリテーションスキルのポイントについて学習します。
- 【内容】
- ・優れたファシリテーションとファシリテーターの役割についての理解
 - ・効果的運営のためのミーティングデザイン
 - ・ファシリテーション演習