

6. 豊富なコース

①営業人材養成コース		受講料（税別）／人：275,000円（22日間） 300,000円（26日間） 325,000円（30日間）				
日数	教科名	教科の内容	22日間	26日間	26日間	30日間
1	開講式	訓練の意義	1	1	1	1
1	社会人としての心構え	社会人としてのルール遵守、社会人の基本～あいさつ、お辞儀の種類、身だしなみ	7	7	7	7
2	職業能力基礎講習	ビジネスマナーとは、第一印象の重要性、ビジネスマナー5原則、名刺交換、電話応対	8	8	8	8
3		仕事の進め方、職務における報連相、コミュニケーションツール、ビジネス文書、ビジネスEメール	8	8	8	8
4		コミュニケーション、話す力、聴く力、合意の形成、クレーム応対	8	8	8	8
5		印象管理トレーニング、問題解決技法、セルフマネジメント、論理的構成、デリバリー技能	8	8	8	8
6	安全衛生	安全装置や保護具の用途と安全作業、労働災害の防止、健康管理、KYTによる危険予知	8	8	8	8
7	コンプライアンス	コンプライアンスの必要性、社内と社外の規範遵守、企業倫理と社会的規範、CSR(企業の社会的責任)、個人情報保護法	8	8	8	8
8	会社の仕組み	会社とは、会社の経営、会社の組織、会社の人材、会社のお金	8	8	8	8
9	営業に必要な数字	企業の活動とその物差し～数字の持つ意味～、売上の分解、利益の種類と性質、変動費と固定費、損益分岐点	8	8	8	8
10	説明力強化	説明力概論、心理メカニズムの理解、行動の理由、説得技術、説明力実践	8	8	8	8
11	営業のための傾聴	聞き方の現状の確認、傾聴の技術、質問の技術、確認・要約の技術、話す技術	8	8	8	8
12	文書作成力強化	相手を動かすビジネス文書の基本、人を引き付ける文書の作り方、文法の基本、表現力を磨く秘訣、ビジネス文書の基本構成	8	8	8	8
13	交渉力の強化	交渉とは、互いの利益を追求した交渉、交渉の進め方（基本・実践）	8	8	8	8
14	マーケティング基礎	マーケティングの歴史、マーケティングの基本、マーケティングの活用、マーケティングの手順、マーケティングの役割、これからのマーケティング	8	8	8	8
15	提案のための問題解決思考	全体を見るとは、課題を発見する、解決策を考える、実行する、提案の仕方	8	8	8	8
16	営業力強化	営業の基本、事前準備、商談、アフターフォロー	8	8	8	8
17	ビジネス文書作成実習	ビジネス文書作成、効率的な表作成、レイアウトの工夫、差し込み印刷	8	8	8	8
18	売上管理実習	企業で使われる帳票類、請求書の作成、データ入力と修正、数式の活用、関数、書式設定	8	8	8	8
19	顧客管理実習	顧客管理のデータベース（テーブル）の利用、フィルター、並べ替え	8	8	8	8
20	業務のための集計分析実習	複数シートの利用、集計、ピボットテーブルでの分析、分析ツールを使った分析	8	8	8	8
21	プレゼンテーション作成実習	プレゼンテーションとは、プレゼンテーションの基本、プレゼンテーションの作成、スライドの編集、表やグラフの挿入	8	8	8	8
22	営業プレゼンテーション実習	プレゼンテーションの技術、資料作成のポイント、視覚的演出、プレゼンテーションの実行とサポート、別アプリケーションの活用、プレゼンテーションをしてみよう	8	8	8	8
23	フォークリフト学科	荷役に関する装置の構造及び取扱いの方法、力学、関係法令	—	8	—	8
24	フォークリフト実技	走行の操作①	—	8	—	8
25		走行の操作②	—	8	—	8
26		走行の操作③、荷役の操作	—	9	—	9
27	玉掛けクレーン学科	クレーン等の知識、玉掛けに必要な力学に関する知識、関係法令	—	—	8	8
28	玉掛けクレーン実技	クレーン等の玉掛けの方法	—	—	8	8
29		原動機及び電気に関する知識、クレーンの運転	—	—	8	8
30		クレーン等の運転のための合図、クレーン等の玉掛け	—	—	8	8
Off-JT（教育訓練期間）小計			176 時間	209 時間	208 時間	241 時間

※教科名の赤字は実技 ※日数の赤丸数字の教科はライブ配信受講希望者も対面受講になります。
 ※最低受講人数（10名）に満たない場合は開催を見合わせます。