

研修タイトル	実践ファシリテーション研修				
研修実施概要	ビジネス活動の推進に役立つ問題解決手法を使用し、ファシリテーションスキルを習得します。 グループ演習では会議の効率的進行やプロジェクト運営の効率化を想定したケーススタディの中で自らファシリテーション役を演じてロールプレイングを実施し、自分が苦手としているファシリテーションスキルを可視化することで、自分の強みを生かしたファシリテーションを実践しながら習得します。				
研修コード	H027	実施期間	2018年7月20日	1（日間）	
目 標	ファシリテーションの概要と活用シーンを知ることにより、ビジネスにおけるファシリテーションの重要性とその手法を習得する。				
受講料（税抜）	¥25,000	時 間 帯	9:30 ~ 16:30 (休憩1時間含む)	定 員	12名
前提知識	・社内会議やミーティングでスムーズな合意形成をしたい方			ジャンル	ファシリテーション
実施内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 求められているファシリテーターとは？ 2. ファシリテーターに求められる基本スキル 3. ファシリテーターに求められる3つの力 4. コミュニケーション力を支える3つの要素 		<ol style="list-style-type: none"> 5. 人の多様性を理解し共感力を養う 6. 議論を可視化するための技術 7. コミュニケーションを活性化する 8. コンフリクトマネジメント 		
会 場	宮崎県ソフトウェアセンター 佐土原本社（宮崎県宮崎市佐土原町東上那珂字長谷水16550番地2）				

研修タイトル	営業マンのための、商談プレゼン スキルアップ研修				
研修実施概要	本研修は、営業マンに対し、売れる商談プレゼンができるようになって頂く為に、必要な準備、顧客の心に訴えることができるプレゼン資料作り、実際のプレゼンテーションを行う為のスキルを修得できるよう、演習やグループワーク等を交えて学習して頂くプログラムです。				
研修コード	H011	実施期間	2018年7月24日 ~ 7月25日	2（日間）	
目 標	売れる商談プレゼンが行えるようになって頂く為に以下3つのスキルを習得頂く。 ① 売れるプレゼンを行う為の事前ヒアリングスキル ② 効果的なプレゼン資料を作るスキル ③ その資料を使って効果的なプレゼンができるスキル				
受講料（税抜）	¥50,000	時 間 帯	9:30 ~ 16:30 (休憩1時間含む)	定 員	12名
前提知識	パワーポイント、もしくはExcelを使えること			ジャンル	営業スキル向上
実施内容	<ol style="list-style-type: none"> ① 特徴のプレゼン、利点のプレゼン、利益のプレゼン ② 効果的な事前情報収集こそ、プレゼン成功の鍵。 ③ 論理的なだけのプレゼンでは売れない！心に残るプレゼンをする為に知っておくべき6つのキーワード 		<ol style="list-style-type: none"> ④ 効果的なプレゼン資料を作る ⑤ プレゼン資料を効果的に話を行う ⑥ プレゼン前の緊張を緩ませる簡単メンタル術 		
会 場	宮崎県ソフトウェアセンター 佐土原本社（宮崎県宮崎市佐土原町東上那珂字長谷水16550番地2）				