

# 今の時代に**必要なスキル**を習得し、**生産性向上**を目指す!

中堅層向け

インターネットを活用し  
ビジネスチャンスの拡大を!!

コース番号: 036

## 仕事に使えるインターネット チャンスをつかむ インターネットビジネス

日時 2/8 月 (申込期限 1/25)

講師 一般社団法人日本経営協会  
米本 幸平 氏

### セミナー内容

- ① インターネットビジネスを展開する前提条件として、急速に発展しつつあるDXや5Gなどの外部環境を理解し自社でどのように対応するかのヒントを得る
- ② マーケティング戦略の一つとして、インターネット広告の有効性を学び自社商品・サービスの広告戦略が構築できる
- ③ 販売チャネルとしてのeコマースの実態と特長を理解し、自社商品・サービスのネット販売に有益な営業・販売戦略が構築できる

初任層~  
中堅層向け

増販を実現する、  
提案営業のやり方を学ぼう!!

コース番号: 037

## 顧客の「課題」を聞き出す 提案型営業実践

日時 2/16 火 (申込期限 2/2)

講師 パナソニックライフソリューションズ創研株式会社  
上村 精一 氏

### セミナー内容

- ① 提案営業とは? (顧客目線になっていますか?)
- ② 提案営業のプロセスと進め方
- ③ 意外に難しい「顧客の声(要望や課題)」の聴き方
- ④ 提案営業の目的は、当たり前ですが「増販」です
- ⑤ 正しい増販策の作り方
- ⑥ 顧客の心に刺さるプレゼンの方法

中堅層~  
管理者層向け

会社の目標に向かってまっすぐ!  
チーム力を発揮させるマネージャーとは

コース番号: 038

## 管理者の役割を学ぶ! 組織力強化のための管理

日時 2/17 水 (申込期限 2/3)

講師 株式会社インソース  
松本 朗 氏

### セミナー内容

- ① 自身が関係するチーム活動の「目的」と「目標」を明確にし、説明できるようになる
- ② 目標達成までの計画を策定し、メンバーに伝えられるようになる
- ③ 進捗管理の具体的な進め方を理解し、早めに問題の芽を把握したうえで、対策を打てるようになる
- ④ メンバー1人ひとりの強みを理解したうえで、適材適所の業務のアサインができるようになる
- ⑤ 職場内のコミュニケーションを活性化させるための方法を身につけ、実践できるようになる

管理者層向け

継続雇用者の意欲や  
モチベーションをいかに上げるか!?

コース番号: 039

## 継続雇用制度でお悩みの管理者のための 継続雇用者のキャリア形成と 管理者の役割

日時 2/26 金 (申込期限 2/12)

講師 株式会社東京ナレッジプラン  
西谷 憲三 氏

### セミナー内容

- ① 現場の課題を洗い出し、解決へのプロセスを認識します。
- ② 継続雇用者のキャリア形成、ライフバランスを見直す中で職場で求められる役割と能力を確認していきます
- ③ コミュニケーションの重要性を理解し、組織管理者として自身のやるべき方向性を考えます。
- ④ 自職場において、継続的に管理者として指導していくことができるレベルを目指す。

申込方法 コース開催日の2週間前までにFAXでお申し込みください。

受講条件 企業からの指示によるお申込みの方。

実施時間 9:30~16:30 (6時間)

会場 ポリテクセンター京都

※新型コロナウイルス感染防止への取組み  
広い会場を使い座席の間隔を空けて実施します。

各コースの詳細カリキュラムは裏面のQRコード  
もしくはHPからご確認ください。

受講料一律  
**3,300円**  
定員  
**15名**  
(税込)