

教育研修コンテンツ一覧（2018年9月13日現在）

就業先のガイダンスや指示の下で基本的なことは実践できる		就業先のガイダンスや指示の下で独力で実践できる		就業先や業種が変わっても独力で実践できる 後進の手本となっている（指導できる）	
派遣初めて層		派遣中堅層（2年～5年）		派遣ベテラン層（5年以上）	
STEP 1		STEP 2		STEP 3	
コンテンツ名	分	コンテンツ名	分	コンテンツ名	分
派遣就業にあたっての留意点 ビジネスマナー 基礎編	15	話し方・聞き方のポイント	30	応酬話法	30
社会人としてのビジネスマナー ビジネスマナー 実践編	15	購買心理と対応の流れ	30	顧客心理を読み取った対応文作成	30
事務スタッフの役割と心構え	30	サービスの特性	30	製品の提示・説明・クローゼン①②	各 30
ビジネス電話対応 基礎編・実践編	各 15	クレーム対応の基本的考え方	30	電話でのクレーム対応①②	各 30
言葉遣い（敬語の使い方）	30	Eメールでのクレームの対応	30	電話によるセールス勧奨	30
アウトバウンド基礎研修	15	来店促進の電話対応	30	実践的ロジカルシンキング(1)～(11)	各 30
来客対応	15	勧奨の電話対応	30	MECEとロジックツリー	30
受付業務の基本	30	ラウンダーとしての心構えと役割・スキル	30	自社の理念・ミッション	30
受付業務の応用①②	各 30	仕事の進め方 実践編（前篇）	30	管理者の位置付けと役割	30
アボなし来客・テレセールス業の断り方	30	仕事の進め方 実践編（後篇）	15	マネジメントに必要なスキル	30
Eメール対応の基本	30	タイムマネジメントの重要性	30	リーダーとしての心構えと 役割・スキル 前篇	30
文書作成のポイント	30	ロジカルシンキング 実践編（前篇）	30	リーダーとしての心構えと 役割・スキル 後篇	30
販売スタッフの役割と心構え	30	ロジカルシンキング 実践編（後篇）	15	チームを動かすためのリーダーシップ 前篇	30
お客様の迎え方（笑顔・立ち振る舞い・身だしなみ）	30	業務改善におけるPDCAサイクル（前篇）	30	チームを動かすためのリーダーシップ 後篇	30
接客話法	30	業務改善におけるPDCAサイクル（後篇）	30	チームビルディング 前篇	30
発声発音	30	問題解決 応用(1)	30	チームビルディング 後篇	30
コミュニケーターとしての役割と心構え	30	問題解決 応用(2) と理解度テスト	30	指標管理の重要性と読み方①②	各 30
コールセンターのマナーと守るべきルール	30	論理的思考法	30	モニタリングの効果と手法	30
他社訪問	15	ロジカルプレゼンテーション	30	フィードバックの効果と手法	30
顧客満足	30	コミュニケーション理論と実践	30	目標・計画の立案・実施	30
来客や電話でのクレームの対応	30	コールセンターのマナーと守るべきルール	30	指標管理の基礎と運用のポイント	15
店舗でのクレーム対応①②	各 30	交渉力（前篇）	15	ヒューマンエラー防止の基礎講座	15
ビジネス文書の基本知識	15	交渉力（後篇）	30	ロスゼロ必達！TPM基礎講座	15
ビジネスメールの基本知識	30	説得力のある論理的な文書作成術（前篇）	30	タイムマネジメントの重要性	30
ビジネスメールの実践	30	説得力のある論理的な文書作成術（後篇）	30	ファシリテーション（会議の進め方）第1章・第2章	30
敬語 基礎編・実践編	各 30	アサーティブ・コミュニケーション（前篇）	15	ファシリテーション（会議の進め方）第3章	30
会話の基本テクニック	30	アサーティブ・コミュニケーション（後篇）	30	ファシリテーション（会議の進め方）第4章・第5章	30
職場のマナーと守るべきルール	30	製造業における改善活動の基本 前篇	30	仕事ができると思われるフォロワーシップ 貢献力編	30
情報保護基本研修	30	製造業における改善活動の基本 後篇	30	仕事ができると思われるフォロワーシップ 発信力編	30
情報保護基本研修（電気通信業界）	30	トヨタ生産方式基礎講座_初級編(1)～(4) ※(1)のみ15分	各 30	チームを活かす部下とのコミュニケーション術	15
情報保護基本研修（金融業界）	30	3つの役割を果たす！構内物流改善の進め方	15	効果的なフィードバックの実践テクニック（前篇）	30
情報保護基本研修（研究開発・製薬業界）	30	労働基準法(1)～(4)	各 30	効果的なフィードバックの実践テクニック（後篇）	30
情報セキュリティ研修	15			Win-Winの関係を構築するネゴシエーション 前篇	30
マイナンバー研修	30			Win-Winの関係を構築するネゴシエーション 後篇	30
仕事の進め方 基礎編・応用編	各 15			基礎から始めるコーチング(1)～(15)	各 30
ロジカルシンキング 基礎編	30			できる仕事計画術（前篇）	30
ロジカルライティング	30			できる仕事計画術（後篇）	30
改善活動の基礎講座～カイゼンの基本編～	15			人材管理の考え方	30
オペレーションミス防止研修	15			人材育成の手法	30
メンタルヘルス～セルフケア	30			トヨタ生産方式基礎講座_中級編(1)～(3)	各 30

ビジネススキル

