

2021.10 – 2022.3

コースフロー / コースカリキュラム

ビジネス / ヒューマン

仕事を進めるうえで必要となるスキル

(ロジカルシンキング、コミュニケーション、ライティング、
リーダーシップ、業務知識など) が修得できます。

<https://www.hitachi-ac.co.jp/>

日立アカデミーWebサイト

※本ガイドは2021年6月時点の内容で記載しています。最新の情報については、当社Webサイトでご確認ください。

※一部のコースは、オンライン配信での提供へ変更する場合があります。また同時に、集合研修は中止となる場合があります。

※オンライン研修または集合研修の開催時間については、当社Webサイトでご確認ください。

ビジネス/ヒューマン

仕事を進めるうえで必要となるスキル(ロジカルシンキング、コミュニケーション、ライティング、リーダーシップ、業務知識など)が修得できます。

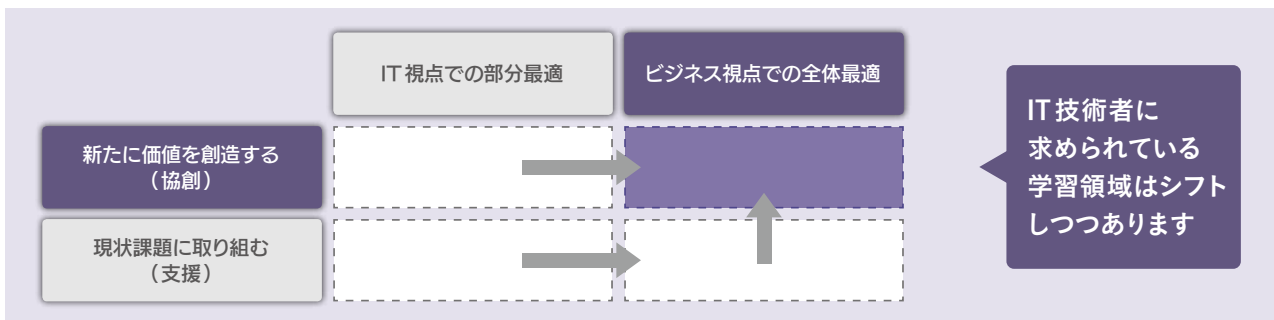
ビジネススキル修得のための推奨講座体系～変化の激しい時代を生き抜くために～

今、IT技術者に求められる経営の視点

ITが融合した市場・社会でのパラダイムシフトに企業が応えるためには、企業活動とITとの融合を継続的に進化(深化)させていくことが必要です。ビジネスプロセス=ITシステムという現在、IT部門・技術者は「ITシステムを作るだけの人」で良いのでしょうか。

ITはもはやテクノロジー用語の枠を超えて広く解釈される時代になりました。すなわち、ITに関わるお客さまの経営視点に立って、事業上の課題を特定・解決するための戦略的思考、計数管理、人間的管理等の経営管理知識が不可欠となります。よって、IT分野におけるテクノロジーの知識・スキルの獲得はもとより、ビジネスのあらゆる場面を支える広範囲な知識修得が求められるとともに、ユーザー部門がIT部門・技術者に期待する関わり方も、もはや「支援」ではなく「一体」に、ITのみの視点にとどまらず、ビジネス視点で全体最適な解決策を提案することが期待されています。

ITという技術を社会やビジネスで役立たせるには、「企業経営の視点からの協創」が不可欠です。IT技術者は時代変化に対応し、学習の領域を拡げていくことが望まれています。



あわせて見直したい！人生100年時代の「社会人基礎力」

人生100年時代、働き方改革、ニューノーマル…、私たちは今、大きな変革期の只中にいます。従来のビジネスも様変わりせざるを得なくなり、対応のためにさまざまな工夫をしています。しかし、この「ニュー」がなくなり、「ノーマル」になる時代もそう遠くありません。

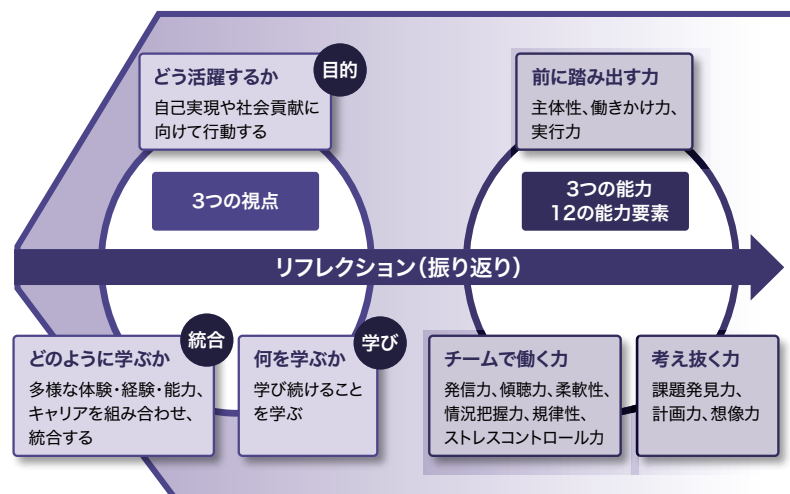
変化に対応するうえで、今私たちに必要なのは「自身のアップデート」です。必要なものを残したまま、新しいやり方を取り入れるようなイメージです。

そのために、今の自分に不足しているものを把握するために、社会人基礎力の項目に沿ってコースをピックアップいたしました。

「人生100年時代の社会人基礎力」

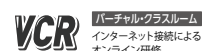
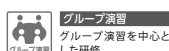
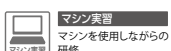
とは

「人生100年時代の社会人基礎力」は、これまで以上に長くなる個人の企業・組織・社会との関わりの中で、ライフステージの各段階で活躍し続けるために求められる力と定義され、社会人基礎力の3つの能力/12の能力要素を内容としつつ、能力を発揮するにあたって、自己を認識してリフレクション(振り返り)しながら、目的、学び、統合のバランスを図ることが、自らキャリアを切りひらいていく上で必要と位置づけられます。



出典：経済産業省「人生100年時代の社会人基礎力」説明資料

ほぼ全てのコースがバーチャル・クラスルーム(オンライン研修)にて提供しますので、移動を伴わずご受講いただける環境にもなっています。



講座体系を活用したコースの選び方

ビジネス / ヒューマン講座は、必要な人に必要な学びを必要な時にご提案できるサービスをめざして、分かりやすく受講選択し易い研修体系に整理しました。具体的にはビジネス推進のスキルとして欠かせない、三分野(ビジネスマネジメント、業務遂行力(社会人基礎力)、目的別・用途別)を採用しています。

お客さま自身の強みの強化や弱みの克服をはじめ、人材育成計画にもとづく組織的な取り組みにおいて、皆さまの経験年数・業務経験・職位などと照らし合わせて、ご受講されるコースを選択ください。実績豊富な日立講習会のビジネス / ヒューマン講座をご活用いただければ幸いです。

ビジネス / ヒューマン講座 体系概要

ビジネスマネジメント

ストラテジックインサイト 洞察力	
マネジメント経営力	戦略
	マーケティング
	アカウンティング
	ファイナンス
シンキング・思考力	論理力
	発想力

ビジネス遂行にあたって、すべてのビジネスパーソンが理解すべき経営基礎力を身につけることができるコース群です。

- 顧客の環境変化や顧客との協創を考え、ビジネスアイデアを創造する戦略・マーケティング関連コース
- 売上、費用といったカネによる経営分析を確かなものとする、アカウンティング・ファイナンス関連コース
- 論理的に問題解決に取り組むための論理力・発想力関連コース

業務遂行力(社会人基礎力)

前に踏み出す力	主体性
	働きかけ力
	実行力
考え抜く力	課題発見力
	計画力
	創造力
チームで働く力	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

日々の業務遂行能力を磨くためのスキルを身につけることができるコース群です。

経済産業省が提唱する社会人基礎力である3つの能力(12の能力要素)でスキルアップを計画することができます。

- リーダーシップやチームビルディングなど「前に踏み出す力」に関連するコース
- 疑問を持ち問題を構造化して考えるマインドと技法など「考え抜く力」に関連するコース
- コーチングなどの指導法やコミュニケーションに欠かせない他者理解と自己理解など「チームで働く力」に関連するコース

目的別・用途別

セールス
コンプライアンス
業種・業界知識
ビジネス教養
その他eラーニング

特定の目的やシーンにあわせてご活用いただくコース群です。

- 視覚に訴えるビジュアルデザインや、お客さまとの接点となるセールス、知っておきたいビジネス教養など多様な目的にこたえるコース

● ビジネスマネジメント

ストラテジックインサイト 洞察力

順次提供予定

マネジメント経営力

戦略

音声有+説明文なし **PDU** ※2

HSE130 eラーニング

(PDU)知っておくべき
ビジネスモデルの基本
-顧客のビジネスをより理解するために-

17 時間

HSV182 グループ演習 **PDU**

(PDU)ITビジネスにおける
戦略の基本と最新動向
-イノベーション実現のために-

オンライン 1 日間

※2: SBI大学院大学が提供する単科コースを一部カスタマイズしてご
提供します。

マーケティング

順次提供予定

アカウンティング

音声なし+説明文有

HSE709 eラーニング

【ナビ機能付き】
WHYで学ぶアカウンティング
(基礎知識編)

8 時間

初心者におすすめ

音声なし+説明文有 **PDU**

HSE705 eラーニング

【ナビ機能付き】
(PDU)財務諸表の基礎知識

4 時間

初心者におすすめ

ファイナンス

音声有+説明文なし **PDU** ※2

HSE103 eラーニング

(PDU)よくわかるファイナンス 1
-投資の判断、リスクとリターン-

4 時間

音声有+説明文なし **PDU** ※2

HSE104 eラーニング

(PDU)よくわかるファイナンス 2
-企業価値評価-

4 時間

音声有+説明文なし **PDU** ※2

HSE105 eラーニング

(PDU)よくわかるファイナンス 3
-資金調達の方法-

6 時間

音声有+説明文なし **PDU** ※2

HSE106 eラーニング

(PDU)よくわかるファイナンス 4
-M&A、コーポレートガバナンス、
財務計画-

6 時間

シンキング・思考力

論理力・発想力

音声有+説明文なし

HSE126 eラーニング

ロジカルシンキング基礎
-論理の可視化と
論理チェックのポイント-

8 時間

音声なし+説明文有

HSE133 eラーニング

視座を高める
システムシンキング

6.5 時間

HSV223 グループ演習

システムシンキング基礎
-問題を構成する互いに影響しあう
要素の「つながり」を可視化する-

オンライン 1 日間

● 業務遂行力

前に踏み出す力

主体性

音声なし+説明文有

HSE128 eラーニング

リーダーシップの原理・原則

4 時間

働きかけ力

HSV220 グループ演習 **PDU**

(PDU)会議/プロジェクトを
円滑に進めるための
ファシリテーション・スキル向上

オンライン 2 日間

PMJ054 グループ演習 **PDU**

(PDU)プロジェクトを
円滑に進めるための
合意形成力強化トレーニング

集合 2 日間

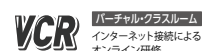
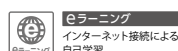
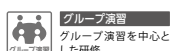
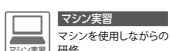
音声有+説明文有 : 説明画面と説明文(音声あり)で学習するタイプのeラーニングです。(説明文を音声で聞くことも可能です)

音声有+説明文なし : 収録した講義画面と講師の音声で、集合研修に参加しているような臨場感ある受講ができるタイプのeラーニングです。(音声再生環境が必須です)

音声なし+説明文有 : 説明画面と説明文(音声なし)で学習するタイプのeラーニングです。(音声再生環境は不要です)

初心者におすすめ : コンピュータ未経験の方が前提知識なく学習できる当該分野の最初のコースです。

PDU : PMP®資格更新に必要なポイント(PDU)を取得できます。



実行力

音声有・説明文なし
HSE049 eラーニング
ビジネススキル基礎
8時間
初心者におすすめ

音声有・説明文なし
HSE122 eラーニング
メンバーシップとチームワーク
-レクチャ編-
4時間

音声有・説明文なし
HSV052 グループ演習
メンバーシップとチームワーク
-チーム力向上のために大切なこと-
オンライン 1日間
初心者におすすめ

考え抜く力

課題発見力

音声有・説明文なし
HSV202 レクチャ
クリティカルマインド基礎
-メタ思考で「考え抜ける」
ビジネスパーソンへ-
オンライン 0.5日間

音声有・説明文なし
HSE126 eラーニング
ロジカルシンキング基礎
-論理の可視化と
論理チェックのポイント-
8時間

音声有・説明文なし
HSE066 eラーニング
思考技法の概要
4時間

音声なし・説明文有
HSE302 eラーニング
【スキル定着】
相手を納得させる
論理構成力を磨く
4時間

音声なし・説明文有
HSE133 eラーニング
視座を高める
システムシンキング
6.5時間

音声有・説明文なし
HSV223 グループ演習
システムシンキング基礎
-問題を構成する互いに影響しあ
う要素の「つながり」を可視化する-
オンライン 1日間

計画力

音声有・説明文なし
HSE072 eラーニング
意思決定のスキル
-合理と心理を
理解したうえで
の意思決定-
4時間

創造力

音声有・説明文なし
HSE037 eラーニング
TRIZで学ぶ発想のパターン
-科学的な強制発想法-
4時間

チームで働く力

発信力
(Face to Face)

音声有・説明文なし
HSE123 eラーニング
報連相のためのビジネス
コミュニケーション基礎
-レクチャ編-
4時間

音声有・説明文なし
HSV126 グループ演習
報連相のためのビジネス
コミュニケーション基礎
オンライン 1日間

音声なし・説明文有 PDU
HSE117 eラーニング
(PDU)リーダー向け報連相
4時間

音声有・説明文なし
HSE125 eラーニング
アサーティブ・
コミュニケーション
-レクチャ編-
4時間

音声なし・説明文有 PDU
HSV219 グループ演習
(PDU)アサーティブ・コミュニケー
ション-職場に活かせる建設的
コミュニケーションスキルの向上-
オンライン 1日間

発信力
(文書)

eラーニング×研修 推奨コースフロー ※1

研修の内容を理解するために基本的には
前提eラーニングコースを受講していただきます

HSE132 eラーニング
ロジカルライティング
(基礎知識編)-読み手が納得・
行動する文書を作成する-
6時間

研修当日持参
事前課題
所要時間 60~120分

HSV205 グループ演習
ロジカルライティング
(演習編)-読み手が納得・
行動する文書を作成する-
オンライン 1日間

事前課題: <https://www.hitachi-ac.co.jp/service/opcourse/elearning/BlendingLearning.html>

音声なし・説明文有 PDU
HSV216 グループ演習
(PDU)ストラクチャード・コミュニケー
ション-会議を空中戦にせず、図で共
有する・伝える・理解する・考える-
オンライン 1日間

音声なし・説明文有
HSE131 eラーニング
ビジネスライティング
(基礎知識編)
-読みやすい文書を作成する-
8時間
初心者におすすめ

※1: 必須知識をeラーニングで学習し、研修で演習に取り組み、eラーニングと研修両方のご受講を推奨します。研修は事前課題に取り組みいただくことが前提となります。

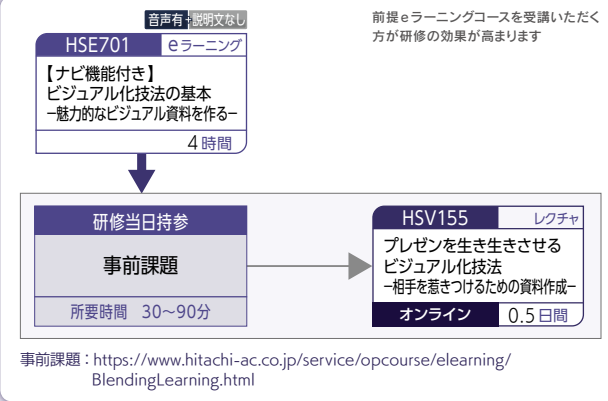
発信力
(プレゼンテーション)

HSV154 グループ演習
ロジカルプレゼンテーション
基礎
オンライン 2日間

音声有 説明文なし
HSE127 eラーニング
ロジカルプレゼンテーション
基礎
-レクチャ編-
8時間

eラーニング×研修 推奨コースフロー

※1

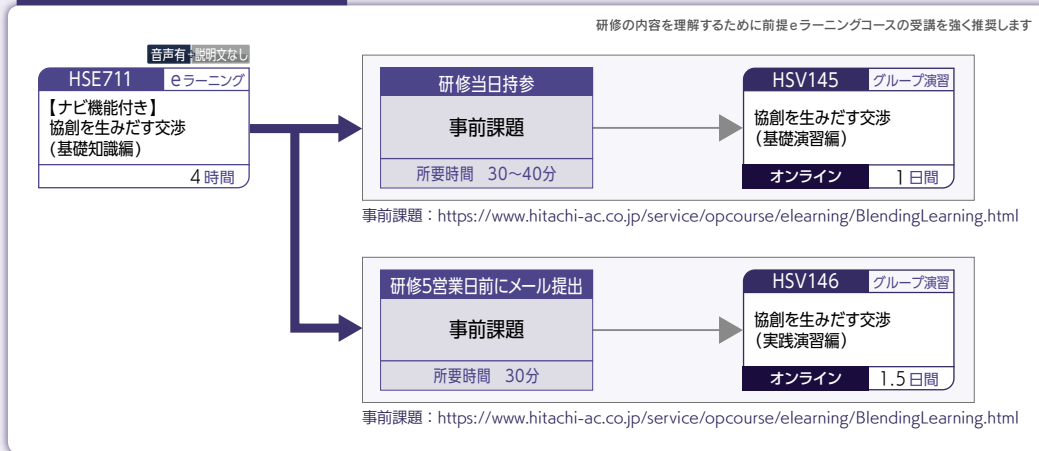


※1 : 必須知識をeラーニングで学習し、研修で演習に取り組むため、eラーニングと研修両方のご受講を推奨します。研修は事前課題に取り組むことが前提となります。

発信力
(交渉)

eラーニング×研修 推奨コースフロー

※1



HSJ185 グループ演習
行動経済学を応用したパース
エイション(説得)のスキル
-ハーバード流交渉術を越えて-
集合 1日間

傾聴力

音声有 説明文なし
HSE124 eラーニング
リスニング力を高めてコミュニ
ケーションスキルアップ
-レクチャ編-
4時間

HSV214 グループ演習
コーチング基礎
-ケース動画で実感が高まる!-
オンライン 1日間

PDU
HSV217 グループ演習
(PDU)部下のパフォーマンスを
高める1 on 1 ミーティングと
フィードバック
オンライン 1日間

音声有 説明文なし
HSE121 eラーニング
コーチング基礎
-レクチャ編-
4時間

音声なし 説明文有
HSE097 eラーニング
コーチングマニュアル
1時間

New
HSV225 グループ演習
コーチングカレッジ
オンライン 1.5日間
(0.5日×3回)

柔軟性・
状況把握力

PDU
HSV221 グループ演習
(PDU)自分を知り他者を知る
コミュニケーションマネジメント
-DISCモデルによる-
オンライン 2日間

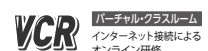
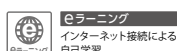
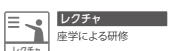
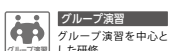
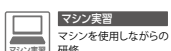
音声有 説明文有 : 説明画面と説明文(音声あり)で学習するタイプのeラーニングです。(説明文を音声で聞くことも可能です)

音声有 説明文なし : 収録した講義画面と講師の音声で、集合研修に参加しているような臨場感ある受講ができるタイプのeラーニングです。(音声再生環境が必須です)

音声なし 説明文有 : 説明画面と説明文(音声なし)で学習するタイプのeラーニングです。(音声再生環境は不要です)

初心者におススメ : コンピュータ未経験の方が前提知識なく学習できる当該分野の最初のコースです。

PDU : PMP® 資格更新に必要なポイント(PDU)を取得できます。



規律性

音声なし・説明文有
HSE129 eラーニング
SNSのリスクと
利用時のガイドライン
1 時間

ストレス
コントロールカ

HSV218 グループ演習
自己回復力を高める
ストレスマネジメント
-レジリエンスを育むために-
オンライン 1 日間

PDU
HSV222 グループ演習
(PDU)リーダのためのマインド
フルネス-成果発揮へのセルフ
リーダーシップとマインドフル
オンライン 1 日間

● ビジュアルデザイン

音声有・説明文なし
HSE701 eラーニング
【ナビ機能付き】
ビジュアル化技法の基本
-魅力的なビジュアル資料を作る-
4 時間

音声なし・説明文有
HSE708 eラーニング
【ナビ機能付き】
グラフィカルトレーニング
-思考を図解で強化する-
2 時間

音声なし・説明文有
HSE301 eラーニング
【スキル定着】
ビジュアルデザイン
4 時間

● セールス

HSV152 グループ演習
SEのためのサービスマインド
醸成-顧客対応の質を高め、
他社と差別化を図る-
オンライン 1 日間

HSV199 グループ演習
顧客の心をつかむ
戦略的提案活動
-体系的に学ぶ提案活動の進め方-
オンライン 2 日間

HSV200 グループ演習
高評価をねらえる提案書作成
-潜在・潜在ニーズに訴求する-
オンライン 1 日間

HSV180 グループ演習
顧客協創を促す
ディスカッションペーパーの
作成・活用の仕方
オンライン 1 日間

● 業種・業界知識

HSJ201 レクチャ
サプライチェーン経営(SCM)の
世界標準APICSの
認定講師と学ぶSCM基礎
集合 0.5 日間

HSJ203 グループ演習
体験型サプライチェーン経営
(SCM)学習プログラム
[The Fresh Connection]
集合 2 日間

音声有・説明文なし
HSE036 eラーニング
QFD(品質機能展開)で学ぶ
マトリクス表の上手な使い方
-マトリクス表を使って「決める」を考える-
4 時間

● ビジネス教養

古典

音声有・説明文なし ※2
HSE109 eラーニング
経世済民の哲学としての
朱子学
10 時間

音声有・説明文なし PDU ※2
HSE111 eラーニング
(PDU)
孫子の兵法を
現代に役立てる方法
10 時間

音声有・説明文なし PDU ※2
HSE115 eラーニング
(PDU)
中国古典に見る
指導者の条件
10 時間

音声有・説明文なし PDU ※2
HSE112 eラーニング
(PDU)
「韓非子」のリーダ学
10 時間

音声有・説明文なし PDU ※2
HSE113 eラーニング
(PDU)
「貞観政要」に学ぶ
リーダの心得
10 時間

音声有・説明文なし PDU ※2
HSE114 eラーニング
(PDU)
「書経」に学ぶリーダの心得
10 時間

音声有・説明文なし PDU ※2
HSE110 eラーニング
(PDU)
リーダに必要な人間力
三国志から学ぶリーダ学
10 時間

経済

音声有・説明文なし PDU ※2
HSE099 eラーニング
(PDU)よくわかるマクロ経済 1
-効率性と公平性、アダムスミス
とケインズ-
4 時間

音声有・説明文なし PDU ※2
HSE100 eラーニング
(PDU)よくわかるマクロ経済 2
-GDP、為替、財政-
6 時間

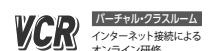
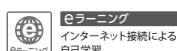
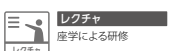
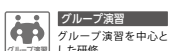
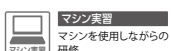
音声有・説明文なし PDU ※2
HSE101 eラーニング
(PDU)よくわかるマクロ経済 3
-金融政策、ハイエク、フリードマン、
シュンペーター-
4 時間

音声有・説明文なし PDU ※2
HSE102 eラーニング
(PDU)よくわかるマクロ経済 4
-景気循環、経済成長、格差社会
と少子高齢化-
6 時間

音声有・説明文なし PDU ※2
HSE118 eラーニング
(PDU)よくわかるビジネス・ミクロ
経済 1-経済学の思考、費用分析、
市場経済、ゲーム理論-
6 時間

音声有・説明文なし PDU ※2
HSE098 eラーニング
(PDU)よくわかるビジネス・ミクロ
経済 2-不完全な情報、期待効用、
行動経済学-
4 時間

※2: SBI大学院大学が提供する単科コースを一部カスタマイズしてご提供します。



コースコード: HSE130 ビジネスマネジメント

<eラーニング> (PDU) 知っておくべきビジネスモデルの基本 -顧客のビジネスをより理解するために- (PDU)
17時間

実際の成功事例(1次産業:農業、2次産業:メッキ工場、3次産業:レストラン、通信販売)から、各事業の顧客価値の提供、価値を高めたバリューチェーンの箇所、工夫された仕組み、事業成功要因の知識を学習します。このコースは、PMP®資格更新に必要なポイント(PDU:14ポイント)の取得が可能です。

到達目標 顧客の仕事、仕事上の課題を事業的視点で見るための知識を得ることができる。

対象者 ・顧客のITシステム提案に携わる方。
・自社の業務改善に関わる方。

前提知識 特に必要としません。

内容 1. イントロダクション
2. IT・AI・IoTビジネスモデル
3. ダイレクト型ビジネスモデル
4. コーディネート型ビジネスモデル
5. 顧客サービス型ビジネスモデル
6. アウトソーシング型ビジネスモデル
7. 垂直/水平統合/事業拡張(成長)モデル

受講料 ¥33,000 (税込)

コースコード: HSV182 ビジネスマネジメント **VCR**

<eラーニング> (PDU) ITビジネスにおける戦略の基本と最新動向-イノベーション実現のために-【バーチャル・クラスルーム】 (PDU)
1日間

ポジショニングやリソースベースビュー等の事業・企業戦略論をしっかりと腹落ちして自らの事業に適用できるようになるまで理解します。またIT分野の企業が、旧来の実業分野に対して有力な競合として参入して行くケース等、ITビジネスとして戦略上踏まえておくべき最新動向を紹介します。IT分野におけるイノベーションやサービスビジネス創造のための実践的な知識の基盤となります。このコースは、PMP®資格更新に必要なポイント(PDU:6.5ポイント)の取得が可能です。

到達目標 ・事業戦略の理論について理解し、自らの事業について適用することができる。
・ITビジネスの戦略として押さえるべき最新動向について理解し、自らの事業への適用について考えることができる。

対象者 ・技師・主任クラス以上の方(目安)。
・事業戦略や企業戦略、あるいはイノベーションやビジネス創造について主体的に取り組む意思のある方。

前提知識 ロジカルシンキングやフレームワーク思考等、ビジネス系コンセプトアルスキルを一通り踏まえていることが望ましい。

内容 1. 事業戦略、企業戦略とは
(1) 事業における戦略とは
(2) 戦略論の系譜
(3) 自事業にとっての意味合い
2. 戦略の最新動向
(1) ITビジネス戦略の最新動向
(2) その他の注目すべき動向
(3) 自事業にとっての意味合い
3. ケーススタディ
(1) グループ討議
(2) 全体討議
4. まとめ

受講料 ¥55,000 (税込)

コースコード: HSE709 ビジネスマネジメント

<eラーニング>【ナビ機能付き】 WHYで学ぶアカウンティング (基礎知識編)
8時間

「なぜ(Why)」の問いかけを通して、アカウンティングの必要性を理解しながら、財務諸表を読み解くための基礎知識を学習します。

到達目標 ・財務諸表に必要な基礎知識を理解できる。
・財務諸表の諸数値の意味を理解できる。

対象者 財務の視点をお持ちになりたい方。

前提知識 特に必要としません。

内容 1. なぜアカウンティングか
2. なぜ財務三表かB/S、P/L、CF
3. B/S-資産、負債、純資産の意味と構造
4. P/L-売上、費用、利益の意味と構造
5. CF-キャッシュフローの意味と構造
6. キャッシュフロー-経営
7. 管理会計-固定費、変動費、損益分岐点
8. 修了試験

受講料 ¥19,800 (税込)

コースコード: HSE705 ビジネスマネジメント

<eラーニング>【ナビ機能付き】 (PDU) 財務諸表の基礎知識 (PDU)
4時間

財務諸表の目的(役割)と用語を学習します。財務三表ともいわれる貸借対照表・損益計算書・キャッシュフロー計算書の仕組みや見方の基礎を学習します。このコースは、PMP®資格更新に必要なポイント(PDU:4ポイント)の取得が可能です。

到達目標 ・財務諸表の基礎を理解し分析のための前提知識が説明できる。
・経済の時事、動向に興味を持ち、業務に活かせる。

対象者 財務諸表の構成、内容を知りたい方、財務の入門知識を簡単に確認したい方。

前提知識 特に必要としません。

内容 1. 財務諸表の概念
2. 貸借対照表
3. 損益計算書
4. キャッシュフロー計算書
5. 修了試験

受講料 ¥12,100 (税込)

コースコード: HSE103 ビジネスマネジメント

<eラーニング> (PDU) よくわかるファイナンス1 -投資の判断、リスクとリターン- (PDU)
4時間

ファイナンスの基本論点をマスターするだけでなく、ファイナンスに関する指標を計算し、その指標を用いて経営を語ることができるように学習します。このコースは、PMP®資格更新に必要なポイント(PDU:3.5ポイント)の取得が可能です。

到達目標 ・自社や投資プロジェクトの収益率の計算方法が分かり、自分でExcelを使って計算できる。
・ベンチャー企業へ出資する際、どのような点を考慮すれば企業価値向上に貢献できるのかを理解できる。
・出資か借り入れか、株主構成はどうあるべきか等に関し、勘所を理解できる。
・理論を自分の仕事に当てはめて考え、ファイナンスの視点から振り返ることができる。

対象者 ファイナンスの知識を業務に活用したい方。

前提知識 Excelの基本的操作ができること。

内容 1. ファイナンスの重要性・講義概要
2. 投資の判断
3. リスクとリターン
※「よくわかるファイナンス1-4」eラーニングコースは連続した内容のため、番号順の受講をお薦めします。

受講料 ¥17,600 (税込)

コースコード: HSE104 ビジネスマネジメント

<eラーニング> (PDU) よくわかるファイナンス2 -企業価値評価- (PDU)
4時間

ファイナンスの基本論点をマスターするだけでなく、ファイナンスに関する指標を計算し、その指標を用いて経営を語ることができるように学習します。このコースは、PMP®資格更新に必要なポイント(PDU:2.5ポイント)の取得が可能です。

到達目標 ・自社や投資プロジェクトの収益率の計算方法が分かり、自分でExcelを使って計算できる。
・ベンチャー企業へ出資する際、どのような点を考慮すれば企業価値向上に貢献できるのかを理解できる。
・出資か借り入れか、株主構成はどうあるべきか等に関し、勘所を理解できる。
・理論を自分の仕事に当てはめて考え、ファイナンスの視点から振り返ることができる。

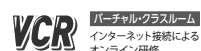
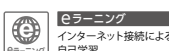
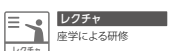
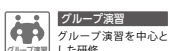
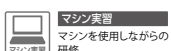
対象者 ファイナンスの知識を業務に活用したい方。

前提知識 Excelの基本的操作ができること。「(PDU)よくわかるファイナンス1-投資の判断、リスクとリターン」eラーニングコースを修得しているか、または同等の知識があること。

内容 1. 企業価値評価 (1)
2. 企業価値評価 (2)
3. 企業価値と資本構成
※「よくわかるファイナンス1-4」eラーニングコースは連続した内容のため、番号順の受講をお薦めします。

受講料 ¥17,600 (税込)

各コースの詳細(開催時間や注意事項など)、および最新情報は当社Webサイトに掲載しております。お申し込みの際はご確認ください。https://www.hitachi-ac.co.jp/



コースコード: HSE105 ビジネスマネジメント

<eラーニング>
(PDU)よくわかるファイナンス3
ー資金調達の方法ー (PDU)
 6時間

ファイナンスの基本論点をマスターするだけでなく、ファイナンスに関する指標を計算し、その指標を用いて経営を語ることができるように学習します。このコースは、PMP®資格更新に必要なポイント(PDU:3.5ポイント)の取得が可能です。

到達目標

- ・自社や投資プロジェクトの収益率の計算方法が分かり、自分でExcelを使って計算できる。
- ・ベンチャー企業へ出資する際、どのような点を考慮すれば企業価値向上に貢献できるのかを理解できる。
- ・出資が借入れか、株主構成はどうあるべきか等に関し、勘所を理解できる。
- ・理論を自分の仕事に当てはめて考え、ファイナンスの視点から振り返ることができる。

対象者 ファイナンスの知識を業務に活用したい方。

前提知識 Excelの基本的操作ができること。「(PDU)よくわかるファイナンス1ー投資の判断、リスクとりターンー」/「(PDU)よくわかるファイナンス2ー企業価値評価ー」eラーニングコースを修了しているか、または同等の知識があること。

内容

1. 資金調達の方法
2. 債券
3. 株式
4. デリバティブ、予想レンジ

※「よくわかるファイナンス1 - 4」eラーニングコースは連続した内容のため、番号順の受講をお薦めします。

受講料 ¥17,600 (税込)

コースコード: HSE106 ビジネスマネジメント

<eラーニング>
(PDU)よくわかるファイナンス4
ーM&A、コーポレートガバナンス、財務計画ー (PDU)
 6時間

ファイナンスの基本論点をマスターするだけでなく、ファイナンスに関する指標を計算し、その指標を用いて経営を語ることができるように学習します。このコースは、PMP®資格更新に必要なポイント(PDU:3.5ポイント)の取得が可能です。

到達目標

- ・自社や投資プロジェクトの収益率の計算方法が分かり、自分でExcelを使って計算できる。
- ・ベンチャー企業へ出資する際、どのような点を考慮すれば企業価値向上に貢献できるのかを理解できる。
- ・出資が借入れか、株主構成はどうあるべきか等に関し、勘所を理解できる。
- ・理論を自分の仕事に当てはめて考え、ファイナンスの視点から振り返ることができる。

対象者 ファイナンスの知識を業務に活用したい方。

前提知識 Excelの基本的操作ができること。「(PDU)よくわかるファイナンス1ー投資の判断、リスクとりターンー」/「(PDU)よくわかるファイナンス2ー企業価値評価ー」/「(PDU)よくわかるファイナンス3ー資金調達の方法ー」eラーニングコースを修了しているか、または同等の知識があること。

内容

1. 外国為替管理、合併・買収・ガバナンス
2. 財務計画
3. ベンチャーファイナンス
4. まとめ(企業評価のケーススタディ)

※「よくわかるファイナンス1 - 4」eラーニングコースは連続した内容のため、番号順の受講をお薦めします。

受講料 ¥17,600 (税込)

コースコード: HSE126 ビジネスマネジメント

<eラーニング>
ロジカルシンキング基礎
ー論理の可視化と論理チェックのポイントー
 8時間

問題を解決する際や、相手の納得を得られるために伝える際に必要となる、論理的思考の標準的なプロセスと構成を学習します。日々の業務での出来事・経験と自己の成長と結び付けながら思考技術を学習します。

到達目標

- ・論理展開の基本が理解できる。
- ・前提から結論までの論理のつながりを理解できる。
- ・事実としての正しさを考える論理的問題解決のプロセスを理解できる。

対象者

- ・問題解決の標準的な進め方を身につけたい方。
- ・うまく相手に伝えられないと感じている方。*仕事のやり方を概念的に見つめ直したい方。

前提知識 特に必要としません。

内容

1. 論理的思考の基礎知識
 - (1)意味論と構文論
 - (2)論点と切り口
 - (3)問題解決のプロセス
 - (4)仮説検証サイクル
 - (5)挙げる(拡散思考)/絞る(収束思考)/確かめる(事実による検証)
2. 構文論の基本
 - (1)演繹法のポイント
 - (2)帰納法のポイント
3. 構文論力の向上の方法
 - (1)ピラミッドストラクチャによる論理構成の可視化
 - (2)「なぜそう言えるの?」と「だから何が言えるの?」
 - (3)「なぜ大事な論点が漏れていないと言えるの?」
 - (4)「話の筋が通っているってどういうこと?」
4. 意味論力向上の方法
 - (1)選択肢を挙げる/絞り込む手法
 - (2)問題解決のプロセスへの論理思考の適用

受講料 ¥18,700 (税込)

コースコード: HSE128 業務遂行力

<eラーニング>
リーダーシップの原理・原則
 4時間

リーダーシップの原理・原則を理解し、状況に合致した行動のノウハウを得ることができます。

到達目標

- ・多様性に富む組織の中で、リーダーシップを自分なりに高められる。
- ・リーダーとして部下/上司との関係の中で適切な組織行動を取れる。
- ・部下および自分自身が如何にして成長していくかのポイントを理解できる。

対象者

- ・リーダーシップの原理・原則を理解したい方。
- ・リーダーまたは、これからリーダーになる方。

前提知識 特に必要としません。

内容

1. 世の中の変化と一人ひとりがめざすべきものを理解し、自分の行動を振り返る
2. 人を動かすために身につけるべき事柄
3. 主要なリーダーシップ理論の変遷と背景
4. 自分を成長させ、他人を伸ばす方法を理解し、自分の行動を振り返る

受講料 ¥11,000 (税込)

コースコード: HSV220 業務遂行力 **VCR**

(PDU)会議/プロジェクトを円滑に進めるためのファシリテーション・スキル向上
【バーチャル・クラスルーム】 (PDU)
 2日間

効率的、効果的な会議/プロジェクトを運営するために有効である、ミーティング・コミュニケーションと対応法を学習します。さらに、生産的会議に必要なファシリテーション・スキルを理解し、適切なコミュニケーション技術を修得できます。このコースは、PMP®資格更新に必要なポイント(PDU:12ポイント)の取得が可能です。

到達目標

- ・会議やミーティングにおけるファシリテーションの基礎ならびに一対多数型のコミュニケーションスキルを改善し、強化することができる。
- ・成果を上げる会議とは何かを理解し、効率的・効果的な会議運営に必要なノウハウを修得できる。

対象者 会議/プロジェクト運営に悩んでいる方。

前提知識 業務経験が2年以上あること。

内容

1. 成果を上げる会議とは
2. 効果的な「伝え方」
3. 効果的な「聴き方」
4. 効果的な「場づくり」
5. 効果的な会議の進め方(会議進行編)
6. 効果的な会議の進め方(問題解決編)

受講料 ¥96,800 (税込)

コースコード: HSV052 業務遂行力 **VCR**

メンバーシップとチームワーク
ーチーム力向上のために大切なことー
【バーチャル・クラスルーム】
 1日間

チームのメンバーとして求められる、情報共有・責任性・実行力などの基本的資質を学習します。さらにチーム力向上のために必要な要素を、体験演習で学習します。

到達目標

- ・組織の一員であるメンバーとしての行動基準を実践できる。
- ・チーム力向上のための、重要な要素を説明できる。

対象者 新入社員または若手社員の方、チーム力を向上したいと考えている方。

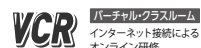
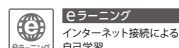
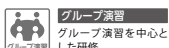
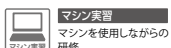
前提知識 特に必要としません。

内容

1. メンバーシップの基本
 - (1)メンバーシップとは
 - (2)フォローシップ
 - (3)仕事に取り組む姿勢
2. 情報共有
3. コミュニケーションの基本
 - (1)コミュニケーションの3V
 - (2)効果的なコミュニケーションのために
 - (3)報連相の基本
4. 仕事の基本(PDCAサイクル)
5. チームワーク
 - (1)チームとは
 - (2)欲求とモチベーション
 - (3)チームワークとは
 - (4)チームビルディング
6. まとめ(振り返りとフィードバック)

受講料 ¥33,000 (税込)

各コースの詳細(開催時間や注意事項など)、および最新情報は当社Webサイトに掲載しております。お申し込みの際はご確認ください。https://www.hitachi-ac.co.jp/



コースコード: HSE122 業務遂行力

<eラーニング>
メンバーシップとチームワーク
—レクチャ編—

4時間

チームのメンバーとして求められる、情報共有・責任性・実行力などの基本的資質を学習します。更にチーム力向上のために必要な要素を理解します。このコースは演習を含みません。演習を通して理解を深めたい方は、「メンバーシップとチームワーク」コースの受講をお勧めします。

到達目標

- ・組織の一員であるメンバーとしての行動基準を説明できる。
- ・業務においてチーム力向上のための行動がとれる。

対象者 新入社員または若手社員の方、チーム力を向上したいと考えている方。

前提知識 特に必要としません。

内容

1. 組織で仕事をするということ
2. メンバーの基本
3. コミュニケーション
4. 個人の責任とチームワーク

受講料 ¥8,800 (税込)

コースコード: HSE049 業務遂行力

<eラーニング>
ビジネススキル基礎

8時間

ビジネスパーソンに必須のスキルである、ビジネスマナー、報連相、ビジネス文書、プレゼンテーションの基本を学習します。プレゼンテーションはデリバリーを中心に紹介します。

到達目標 ビジネスパーソンとしての基本的なスキルを修得できる。

対象者

- ・ビジネスパーソンとしての基本的なスキルを修得したい新人、若手の方。
- ・基本的なビジネススキルを振り返りたい方。

前提知識 特に必要としません。

内容

1. ビジスマナーの基本
 - (1) ビジスマナーの目的
 - (2) 人の印象を決める要素とは
 - (3) あいさつのポイント (4) 身だしなみのポイント
 - (5) 言葉遣いのポイント (6) 電話対応のマナー
 - (7) 顧客訪問のマナー
 - (8) 日々の業務マナーとルール
2. 報連相の基本
 - (1) 報連相の目的
 - (2) 報告・連絡・相談とは
 - (3) 指示の受け方
 - (4) 報告・連絡・相談の手段
 - (5) 報告のタイミングとポイント
 - (6) 連絡のタイミングとポイント
 - (7) 相談のタイミングとポイント
 - (8) 効果的な報連相のために意識するポイント
3. ビジネス文書の基本
 - (1) ビジネス文書が必要な理由
 - (2) ビジネス文書の作成手順
 - (3) 事前準備のポイント (4) 作成時のポイント
 - (5) 分かりやすく書くためのポイント
 - (6) 簡潔に書くためのポイント
 - (7) 丁寧に書くためのポイント
 - (8) ビジネス文書の基本構造
 - (9) レビュー時のポイント
 - (10) メール作成のポイント
4. プレゼンテーションの基本
 - (1) プレゼンテーションの基礎知識
 - (2) デリバリーとは (3) 目に訴えるポイント
 - (4) 耳に訴えるポイント
 - (5) その他テクニク的なポイント

受講料 ¥18,700 (税込)

コースコード: HSV202 業務遂行力

<eラーニング>
クリティカルマインド基礎
—メタ思考で「考え抜ける」ビジネスパーソンへ
【バーチャル・クラスルーム】

0.5日

いくつかの業務経験を経たの方に、よくあるシーンを取り上げ、考え抜けていないことを感じてもらい、どう行動すべきかを考えます。

到達目標 クリティカルに考える(考え抜く)とはどういうことか、理解できる。

対象者

- ・日頃「考え抜く」ということが実践できていない方。
- ・問題解決を進めるうえで、ロジカルシンキングのスキルを理解しているものの有効活用できていない方。

前提知識 「ロジカルシンキング基礎」eラーニングコースを修了しているか、または同等の知識があること。(20年度まで開講してありました「ロジカルシンキング基礎」をご受講の方は同等とみなします)

内容

1. 仮説を持って具体的に考える
2. 範囲を広げて考える
3. 目的を中心に考える
4. クリティカルな態度で臨む議論
5. そして実務へ

受講料 ¥28,600 (税込)

コースコード: HSE066 業務遂行力

<eラーニング>
思考技法の概要

4時間

これまで以上に業務における「思考」のウェイトが増えています。このような状況に対応するため、古今東西のあらゆる思考技法を、発想と情報整理の技法を中心に広く浅く学習します。

到達目標

- ・業務における思考の重要性を理解し、思考に時間を割く意識が持てる。
- ・各思考法の特長とそれぞれの適用シーンを理解できる。
- ・自己業務で有効な思考法を特定し、その技法の修得計画を立案できる。

対象者

- ・思考法についてこれから学習をはじめの方。
- ・アイデア出しや情報を整理する必要があり、その手法を知りたい方。

前提知識 特に必要としません。

内容

1. 発散技法
 - (1) ブレインストーミング
 - (2) ブレインライティングほか多数
2. 収束技法
 - (1) KJ法
 - (2) 特性要因図ほか多数
3. 統合技法
 - (1) ケブナートリゴリー法
 - (2) TOC思考プロセス
 - (3) バランススコアカード
 - (4) ロジックツリーほか多数
4. 態度技法
5. 修了試験

受講料 ¥9,900 (税込)

コースコード: HSE302 業務遂行力

<eラーニング>【スキル定着】
相手を納得させる論理構成力を磨く

4時間

ロジックツリーやピラミッドストラクチャを何度も作って練習します。例えば、相手を納得させなければならない企画・提案の状況をケースとして設定し、その中で相手を納得させる論理構成をピラミッドストラクチャで作ります。

到達目標 ロジックツリーやピラミッドストラクチャに対して自分なりの活用シーン、活用の型をイメージできるようになる。

対象者

- ・営業・ITエンジニア(若手・中堅)の方。ロジカルシンキング基礎を学び、ロジックツリーやピラミッドストラクチャを理解したが、練習の機会が研修だけで実務に適用するには不安のある方。
- ・もっとさまざまな問題を解いて活用に慣れたい方。

前提知識 「ロジカルシンキング基礎—論理の可視化と論理チェックのポイント—」eラーニングコースを修了しているか、または同等の知識(ロジックツリーやピラミッドストラクチャの理解)があること。

内容

1. 論拠をつなげて主張をとす
2. 論拠を事実で支える
3. 結論を支える枠組みを考える
4. 結論を納得させるうえで何が言えればよいかを考える
5. 何が言えればよいか、を構造的に整理する

受講料 ¥11,000 (税込)

コースコード: HSE072 業務遂行力

<eラーニング>
意思決定のスキル
—合理と心理を理解したうえでの意思決定—

4時間

ロジカルシンキングを踏まえ、ビジネス上の意思決定の場面で必要の基本概念とスキルを学習できます。意思決定において無意識のうちに行ってしまう錯誤のパターンをクイズ形式で解きながら体感します。

到達目標

- ・意思決定の際に無意識に行ってしまう勘違いを理解し「思考のワナ」に陥ることなく正しい意思決定ができる。
- ・阻害要因などを取り除き、状況を整理してから意思決定を行うことができる。
- ・デジジョンツリーを使って合理的な意思決定の考え方を理解できる。

対象者

- ・決めることに毎回迷いのある方。
- ・何かを決める際に一貫性がないと思われる方。
- ・何かを決めた後によく後悔のある方。

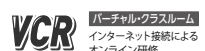
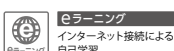
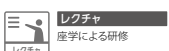
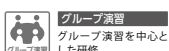
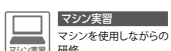
前提知識 「ロジカルシンキング基礎」eラーニングコースを修了しているか、または同等の知識があること。(20年度まで開講してありました「ロジカルシンキング基礎」をご受講の方は同等とみなします)

内容

1. 意思決定における心理的側面
 - (1) ヒューリスティックによるバイアス
 - (2) フレーミングによるバイアス
2. 合理的意思決定の考え方
 - (1) デジジョンツリーの作り方
 - (2) 期待値とミニマックス

受講料 ¥8,800 (税込)

各コースの詳細(開催時間や注意事項など)、および最新情報は当社Webサイトに掲載しております。お申し込みの際はご確認ください。https://www.hitachi-ac.co.jp/



コースコード: HSE037 業務遂行力

<eラーニング>
TRIZで学ぶ発想のパターン
—科学的な強制発想法—

4時間

TRIZの手法を学習します。

到達目標 TRIZの概要を説明できる。

対象者 ・「発想する」プロセスを知りたい方。
 ・TRIZに興味のある方。

前提知識 特に必要としません。

内容 1. TRIZの基礎知識
 (1) TRIZとは何か?
 (2) TRIZはどう役立つのか?
 (3) TRIZはどう進めるのか?
 2. 矛盾を定義する
 (1) 何を良くしたいのか?
 (2) 誰の究極的理想解なのか?
 (3) 何が妨げになるのか?
 3. 解決策を考える
 (1) 40の発明原理
 (2) 矛盾解決マトリクス(48のパラメータ)

受講料 ¥9,900 (税込)

コースコード: HSV126 業務遂行力 **VCR**

<eラーニング>
報連相のための
ビジネスコミュニケーション基礎
【バーチャル・クラスルーム】

1日間

社会人として身につけたい報連相(報告・連絡・相談)の重要性を、グループによる論議やロールプレイを行うことで学習します。

到達目標 ・効率的な伝え方に必要なスキルを高められる。
 ・報連相の重要なポイントをふまえ、質の高いアウトプットで仕事ができる。

対象者 新入社員、または若手社員の方。

前提知識 特に必要としません。

内容 1. 報連相の基本ポイント
 (1) なぜ報連相が必要なのか - PDCAサイクル
 (2) 報連相とは
 (3) 仕事における報連相のサイクル
 (4) 報告
 (5) 連絡
 (6) 相談
 2. コミュニケーションの基本とポイント
 (1) コミュニケーションとは何か
 (2) コミュニケーションの手段
 (3) 職場で求められるコミュニケーション能力
 (4) 仕事に対する基本姿勢
 (5) 言語と非言語コミュニケーション
 3. 話し方
 (1) ONEWAYでなくTWOWAYを心がける
 (2) 話し方のポイント
 (3) 話す技術
 4. 聴き方
 (1) 聴き方のポイント
 (2) 聴く技術
 (3) 良い聴き手となるために
 (4) 質問

受講料 ¥33,000 (税込)

コースコード: HSE123 業務遂行力

<eラーニング> 報連相のためのビジネス
コミュニケーション基礎—レクチャ編—

4時間

社会人として身につけたい報連相(報告・連絡・相談)の重要性を理解します。このコースは演習を含みません。演習を通して理解を深めたい方は、「報連相のためのビジネスコミュニケーション基礎」コースの受講をお勧めします。

到達目標 ・効率的な伝え方に必要なスキルを高められる。
 ・報連相の重要なポイントをふまえ、質の高いアウトプットで仕事ができる。

対象者 新入社員、または若手社員の方。

前提知識 特に必要としません。

内容 1. 報連相の基本とポイント
 (1) なぜ報連相が必要なのか - PDCAサイクル
 (2) 報連相とは
 (3) 仕事における報連相のサイクル
 (4) 報告
 (5) 連絡
 (6) 相談
 2. コミュニケーションの基本とポイント
 (1) コミュニケーションとは何か
 (2) コミュニケーションの手段
 (3) 職場で求められるコミュニケーション能力
 (4) 仕事に対する基本姿勢
 (5) 言語と非言語コミュニケーション
 3. 話し方
 (1) ONEWAYでなくTWOWAYを心がける
 (2) 話し方のポイント
 (3) 話す技術
 4. 聴き方
 (1) 聴き方のポイント
 (2) 聴く技術
 (3) 良い聴き手となるために
 (4) 質問

受講料 ¥9,900 (税込)

コースコード: HSV219 業務遂行力 **VCR**

(PDU) アサーティブ・コミュニケーション
—職場に活かせる建設的コミュニケーションスキルの
向上—【バーチャル・クラスルーム】 PDU

1日間

自己尊重のマインドに基づいて、自分の考えや気持ちを明快に伝えるアサーティブコミュニケーションを学習します。このコースは、PMP®資格更新に必要なポイント(PDU: 6ポイント)の取得が可能です。

到達目標 ・アサーティブの考えを理解できる。
 ・自己主張が対人関係に与える重要性を認識できる。
 ・自分の日頃の伝え方・聞き方を認識できる。

対象者 コミュニケーション能力を高めたい方。

前提知識 4年以上の業務経験があること。

内容 1. アサーティブとは
 2. なぜアサーティブになれないのか
 3. それぞれの自己表現の特徴からみた考察
 4. 考え方をアサーティブにする
 5. なぜアサーティブを身につけるのか
 6. アサーティブ行動になるために
 7. アサーティブ演習
 8. 振り返り

受講料 ¥42,350 (税込)

コースコード: HSE125 業務遂行力

<eラーニング>
アサーティブ・コミュニケーション
—レクチャ編—

4時間

自己尊重のマインドに基づいて、自分の考えや気持ちを明快に伝えるアサーティブコミュニケーションを学習します。このコースは演習を含みません。演習を通して理解を深めたい方は、「アサーティブ・コミュニケーション」コースの受講をお勧めします。

到達目標 ・アサーティブの考えを理解できる。
 ・自己主張が対人関係に与える重要性を認識できる。
 ・自分の日頃の伝え方・聞き方を認識できる。

対象者 コミュニケーション能力を高めたい方。

前提知識 特に必要としません。

内容 1. アサーティブとは
 2. なぜアサーティブになれないのか
 3. それぞれの自己表現の特徴からみた考察
 4. 考え方をアサーティブにする
 5. なぜアサーティブを身につけるのか
 6. アサーティブ行動になるために

受講料 ¥11,000 (税込)

コースコード: HSE117 業務遂行力

<eラーニング>
(PDU) リーダー向け報連相 PDU

4時間

職場における報連相(報告・連絡・相談)の指導ポイントを学習します。このコースは、PMP®資格更新に必要なポイント(PDU: 4ポイント)の取得が可能です。

到達目標 ・報連相のポイントが指導できる。
 ・報連相を受けるポイントが説明できる。

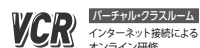
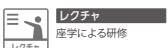
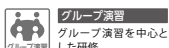
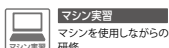
対象者 部下または新規配属者などを指導する立場の方。

前提知識 特に必要としません。

内容 1. 職場における報連相の問題点
 2. 仕事のサイクルと報連相の関係
 3. 報告の受け方
 4. 連絡の受け方
 5. 相談の受け方
 6. 報連相指導のポイント
 7. 職場での情報共有を進めるためには

受講料 ¥9,900 (税込)

各コースの詳細(開催時間や注意事項など)、および最新情報は当社Webサイトに掲載しております。お申し込みの際はご確認ください。https://www.hitachi-ac.co.jp/



コースコード: HSE132 業務遂行力

<eラーニング>
ロジカルライティング (基礎知識編)
 -読み手が納得・行動する文書を作成する-

6時間

ロジカルシンキングの基礎コースで学んだ論理構造化の手法を使って論理的な文書作成法を学びます。また、読み手が理解しやすい文書作成のスキルを実習を通して身につけます。

到達目標 ビジネス文書の基本とロジカルライティングの重要性を理解し、論理的な文書作成に必要な知識を修得できる。

対象者 読み手を納得・行動させる論理的な文書を作成したい方。

前提知識 「ロジカルシンキング基礎」eラーニングコースを修了しているか、または同等の知識があること。
 (20年度まで開講してございました「ロジカルシンキング基礎」をご受講の方は同等とみなします)

内容

- イントロダクション
 - 研修の目的
 - 文書が分かりにくい人の共通点
 - 分かりにくい文書の特徴
 - 文書の目的と読み手に期待する行動
 - 誰に伝えるのか
- ロジカルライティングとは
 - ロジカルライティングの目的
 - ロジカルライティングに必要なマインド
 - ロジカルライティングに向けて
- メッセージの論理構造化
 - 考える時にやること
 - テーマに対する「問い」の把握
 - 「問い」に対する答えを決める
 - 結論・主張に対する根拠を示す
 - ストラクチャの要約文は明瞭であること
 - ロジックの展開を考える【帰納法】
 - ロジックの展開を考える【演繹法】
 - 帰納法と演繹法(まとめ)
- 論理的文書化とビジュアル化
 - 論理的文書化
 - メッセージ構造をそのまま文書へ
 - 文書全体のレイアウト
 - 文書化のポイント
 - 文書のビジュアル化
 - レイアウト(ビジュアル)のチェックポイント
- 分かりやすく書くための基本ルール
 - 分かりやすく書くための基本ルール
 - 前後関係を明確にする
 - 文書のチェックポイント
- まとめ

受講料 ¥18,700 (税込)

コースコード: HSV205 業務遂行力

グループ演習
ロジカルライティング (演習編)
 -読み手が納得・行動する文書を作成する-
 【バーチャル・クラスルーム】

1日間

「ロジカルライティング(基礎知識編)-読み手が納得・行動する文書を作成する-」eラーニングコースで学んだ論理構造化の手法を使って論理的な文書作成法を学びます。また、読み手が理解しやすい文書作成のスキルを実習を通して身につけます。

到達目標 ビジネス文書の基本とロジカルライティングの重要性を理解し、ライティング実習を通して、論理的な文書を作成できる。

対象者 読み手を納得・行動させる論理的な文書を作成したい方。

前提知識 「ロジカルライティング(基礎知識編)-読み手が納得・行動する文書を作成する-」eラーニングコースを修了し、論理的思考に基づきピラミッドストラクチャを作成できること、または同等の知識があること。また、事前課題にあるピラミッドストラクチャの作成ならびに提出ができていないこと。

内容

- イントロダクション
- ロジカルライティングとは
- メッセージの論理構造化(振り返り)
 - 【演習1】事前課題で作成したピラミッドストラクチャのロジックチェック
- 論理的文書化とビジュアル化(振り返り)
- 分かりやすい文書の基本ルール
 - 【演習2】提案書の作成
 - 【演習3】文書の相互添削
 - 【演習4】添削結果のブラッシュアップ
- まとめ

受講料 ¥44,000 (税込)

コースコード: HSE131 業務遂行力

<eラーニング>
ビジネスライティング (基礎知識編)
 -読みやすい文書を作成する-

8時間

読み手に正しく理解していただくためのビジネス文書の書き方のポイントを学習します。

到達目標 読み手を意識した分かりやすい文書を作成するためのポイントを説明できる。

対象者 ビジネス文書の基本を学びたい新入社員の方、またはビジネス文書作成スキルを向上させたい担当クラスの方。

前提知識 特に必要としません。

内容

- ビジネス文書とは
- 文書作成サイクル
 - 文書作成サイクル
 - 文書作成前の準備
 - 文書の作成
 - 文書のレビュー
- ビジネスシーンに応じた文書の書き方
 - メールの書き方(社外/社内)
 - 議事録の書き方
 - 報告書の書き方
- 修了試験

受講料 ¥18,700 (税込)

コースコード: HSV216 業務遂行力

グループ演習
(PDU) ストラクチャード・コミュニケーション
 -会議を空中戦にせず、図で共有する・伝える・理解する・考える-【バーチャル・クラスルーム】

1日間

このコースでは、限られた時間の中で、できるだけ有効な情報を引き出し、整理し、考えを伝えることが求められる方が、相手とのコミュニケーションにおいて、情報を構造化し図で表現するために必要な知識を学びます。基本となる図解パターンを元に、考えを伝える演習や、聞く演習、また考えをまとめる演習を通じて、相手の課題を解決するための図解スキルを修得します。このコースは、PMP®資格更新に必要なポイント(PDU : 6ポイント)の取得が可能です。

到達目標

- 自分の伝えたい情報を構造化し図に描きながら説明できる。
- 相手からヒヤリングした情報を構造化し図にまとめながら確認できる。
- 相手を巻き込み共に図を描きながら交渉を進められる。

対象者 相手とのやり取りを口頭だけで済ませず、イメージを明確に共有しつつコミュニケーションを進めたい方・お客さまをはじめ、社内関係者など業務上の関係者と交渉や調整をされる方・部下・後輩(入社3年目まで)指導に当たられる方。

前提知識 特に必要としません。

内容

- オリエンテーション
- 図解で伝える
 - 代表的な情報の構造化の基本パターン
 - 情報の構造化の図解表現を知る演習
 - 自分の伝えたいことを図解で説明する演習
- 図解で聞く
 - 相手の発言を書き出す演習
- 図解で考える
 - 相手の考えを図解でまとめる演習
 - 図解しやすいうように質問を構造化する演習
 - 情報を構造化してから文章にまとめる演習
- 振り返りとまとめ

受講料 ¥48,400 (税込)

コースコード: HSV154 業務遂行力

グループ演習
ロジカルプレゼンテーション基礎
 【バーチャル・クラスルーム】

2日間

プレゼンテーションに必要な4種のスキル(ストラクチャリング、ストーリーデザイン、ビジュアライゼーション、デリバリー)のポイントと準備のプロセスを学習します。なかでも、このコースはストーリーデザインを重視したコースです。紙芝居はなぜ特別な準備をなくとも、能力を有さなくても相手を引き込めるのでしょうか。それは裏面にストーリーデザインがしっかりと準備されているからになります。演習では、紙芝居の裏面をめざしたストーリーデザインの作り込み方をワークシートを用いて学習します。また、デリバリーについては、発表練習をビデオ撮影し、その再生を通して改善点・改善方法を具体的に学習します。

到達目標

- プレゼンテーションの基本概念を理解できる。
- プレゼンテーションに不可欠な4種のスキルのポイントを理解できる。
- プレゼンテーション準備のプロセスを理解できる。

対象者 プレゼンテーション能力を高めたい方。例えば、社内での業務・学習成果の報告会を控えている、社内での改善提案・企画のプレゼンテーションを控えている、プレゼンテーションの学習を通して相手に分かりやすく伝え、素早く納得を得るスキルを磨きたい方。「ロジカルシンキング基礎」eラーニングコースを修了しているか、または同等の知識があること。
 (20年度まで開講してございました「ロジカルシンキング基礎」をご受講の方は同等とみなします)

前提知識 「ロジカルシンキング基礎」eラーニングコースを修了しているか、または同等の知識があること。

内容

- プレゼンテーションの基礎知識
 - ビジネスプレゼンテーションの目的は何か?
 - 納得に必要な3要素(相手の問いを定義する、問いにダイレクトな答えを提示する、答えの納得に足る話の筋と事実を示す)
 - プレゼンテーション準備のプロセス(相手・相手の状況、問いの分析と定義、論理構成、ストーリーの作成、資料作成、リハーサル)
 - プレゼンテーションに必要な4種のスキル(ストラクチャリング、ストーリーデザイン、ビジュアライゼーション、デリバリー)
- 定義分析フェーズのポイント
 - 相手は誰で、どんな状況下において、何を望んでいるのか?
 - 自分達はプレゼンテーションによって何をしたいのか?
- 論理構成のポイント
 - どうすれば論理構成を可視化できるのか?
 - どうすれば論理構成を的確にチェックできるのか?
- ストーリーを作るポイント
 - どうすれば相手を開く気になされるのか?
 - どうすれば分かりやすい流れになるのか?
 - どうすれば行動する気になされるのか?
 - どのようにストーリー計画を可視化するのか?
- 資料作成のポイント
 - どうすれば整理整頓できるのか?
 - 図表はどうやって決めるのか?
- プレゼンターの振る舞いのポイント
 - どうすれば相手の目に訴えられるのか?
 - どうすれば相手の耳に訴えられるのか?

受講料 ¥74,800 (税込)

コースコード: HSE127 業務遂行力

<eラーニング>
ロジカルプレゼンテーション基礎
 -レクチャ編-

8時間

プレゼンテーションに必要な4種のスキルのポイントと準備のプロセスを学習します。グループ演習を通して理解を深めたい方は、「ロジカルプレゼンテーション基礎」コースの受講をお勧めします。

到達目標

- プレゼンテーションの基本概念を理解できる。
- プレゼンテーションに不可欠な4種のスキルのポイントを理解できる。
- プレゼンテーション準備のプロセスを理解できる。

対象者 プレゼンテーション能力を高めたい方。

前提知識 「ロジカルシンキング基礎-論理の可視化と論理チェックのポイント-」eラーニングコースを修了しているか、または同等の知識があること。

内容

- プレゼンテーションの基礎知識
 - ビジネスプレゼンテーションの目的は何か?
 - 納得に必要な3要素(相手の問いを定義する、問いにダイレクトな答えを提示する、答えの納得に足る話の筋と事実を示す)
 - プレゼンテーション準備のプロセス(相手・相手の状況、問いの分析と定義、論理構成、ストーリーの作成、資料作成、リハーサル)
 - プレゼンテーションに必要な4種のスキル(ストラクチャリング、ストーリーデザイン、ビジュアライゼーション、デリバリー)
- 定義分析フェーズのポイント
 - 相手は誰で、どんな状況下において、何を望んでいるのか?
 - 自分達はプレゼンテーションによって何をしたいのか?
- 論理構成のポイント
 - どうすれば論理構成を可視化できるのか?
 - どうすれば論理構成を的確にチェックできるのか?
- ストーリーを作るポイント
 - どうすれば相手を開く気になされるのか?
 - どうすれば分かりやすい流れになるのか?
 - どうすれば行動する気になされるのか?
 - どのようにストーリー計画を可視化するのか?
- 資料作成のポイント
 - どうすれば整理整頓できるのか?
 - 図表はどうやって決めるのか?
- プレゼンターの振る舞いのポイント
 - どうすれば相手の目に訴えられるのか?
 - どうすれば相手の耳に訴えられるのか?
- その他のポイント
 - どうすれば質疑応答で信頼を勝ち取れるのか?
 - どうすれば緊張を和らげられるのか?

受講料 ¥18,700 (税込)

各コースの詳細(開催時間や注意事項など)、および最新情報は当社Webサイトに掲載しております。お申し込みの際はご確認ください。https://www.hitachi-ac.co.jp/



マンシミュ
マンを使用しながらの研修



グループ演習
グループ演習を中心とした研修



レクチャ
座学による研修



eラーニング
インターネット接続による自己学習



その他



バーチャル・クラスルーム
インターネット接続によるオンライン研修

コースコード: HSV155 業務遂行力 **VCR**

プレゼンを生き生きさせるビジュアル化技法
一相手を惹きつけるための資料作成
【バーチャル・クラスルーム】

1.5日

ビジュアル化は、プレゼンテーションを成功させるための重要な技術の一つです。見やすく、訴求力の高い資料を作成するためのビジュアル化技法を、演習主体で実践、学習します。

到達目標

- ・ビジュアル化技法とは何かを学び、それぞれの要素技術を説明することができる。
- ・見やすい資料の作成ポイントを理解し、実践に活かすことができる。

対象者 ビジュアル化技法を学び、訴求力の高い資料を作成したい方。

前提知識 PowerPointの操作ができること。【ナビ機能付き】ビジュアル化技法の基本-魅力的なビジュアル資料を作る-eラーニングコースを修了しているか、または同等の知識があること。

内容

1. イントロダクション
2. 事前課題の振り返りとポイントの解説
 - (1) 対比の効果
 - (2) 写真やイラストの活用
3. ビジュアル化技法の実践
 - (1) 課題の説明
 - (2) 課題取り組み
 - (4) 振り返りとフィードバック
5. クローゼィング

受講料 ¥24,750 (税込)

コースコード: HSE711 業務遂行力

<eラーニング>【ナビ機能付き】
協創を生みだす交渉(基礎知識編)

4時間

ビジネスにおける交渉の位置づけや、交渉を合理的な合意に導くプロセスを、交渉研究によって培われた基礎理論に基づき学習します。

到達目標

- ・交渉相手との状況からどのようにミッション、ZOPA、BATNAを設定するかを理解できる。
- ・交渉相手と自分を取り巻く環境分析を行い図式化する必要性を理解できる。
- ・交渉で使われる心理テクニックやコンフリクトマネジメントのポイントを理解できる。

対象者 交渉の基礎知識を修得したい方、または「協創を生みだす交渉(基礎演習編)」コース(HSV145)、「協創を生みだす交渉(実践演習編)」コース(HSV146)の受講を予定している方。

前提知識 特に必要としません。

内容

1. イントロダクション
2. 交渉とは
 - (1) 交渉の原則
 - (2) 交渉のタイプ
 - (3) ロジカルシンキングと発想力
3. 交渉のプロセス
 - (1) プロセス全体像
 - (2) 交渉準備
 - (3) 交渉の実施
 - (4) 合意後のアクション
4. 交渉の心理テクニック
5. コンフリクトマネジメント
6. まとめ
7. 修了試験

受講料 ¥12,100 (税込)

コースコード: HSV145 業務遂行力 **VCR**

協創を生みだす交渉(基礎演習編)
【バーチャル・クラスルーム】

1日間

模擬交渉を通して、交渉研究による基礎理論とロジカルシンキングを活用した基礎的な問題解決型交渉スキルを学習します。模擬交渉は1対1の社内交渉であり、日立グループで協創を生みだした実例から開発したケースを用いて実施します。

到達目標

- ・交渉相手との状況からミッション、ZOPA、BATNAを設定できる。
- ・交渉相手と自分を取り巻く環境分析を行い図式化できる。
- ・比較的对立の少ない状況において、交渉シナリオに基づき協創を生みだす交渉ができる。

対象者 交渉を基礎から学びたい方。

前提知識 【ナビ機能付き】協創を生みだす交渉(基礎知識編) eラーニングコースを修了しているか、または同等の知識があること。

内容

1. 事前学習の振り返り
2. 演習1
 - (1) クリエイティブオプションのためのストレッチトレーニング
 - (2) トレーニングの振り返り
3. 演習2
 - (1) 利害関係者のマッピングトレーニング
4. 模擬交渉「共通ミッション達成に向け部門間で役割分担と稼働調整をする」
 - (1) 模擬交渉の進め方
 - (2) 事前準備と作戦会議
 - (3) 模擬交渉実施(1対1交渉)
 - (4) 振り返りとまとめ

受講料 ¥27,500 (税込)

コースコード: HSV146 業務遂行力 **VCR**

協創を生みだす交渉(実践演習編)
【バーチャル・クラスルーム】

1.5日

「協創を生みだす交渉(基礎演習編)」コースの上位コースとして、より複雑な状況の模擬交渉を通して、交渉学の基礎理論およびロジカルシンキングを活用した問題解決型交渉を学習します。受講者自身のケースを題材に、交渉学の基礎理論を振り返ったうえで、より複雑な状況での交渉に臨むなど、基礎演習編で得た交渉スキルをさらに向上させるポイントを学習します。なお、模擬交渉は日立グループで協創を生みだした実例から開発したケースを用いて3回実施します。そのうち1回は2対2の社外交渉を扱うものです。

到達目標

- ・交渉相手との状況からミッション、ZOPA、BATNAを設定できる。
- ・交渉相手と自分を取り巻く複雑な環境を分析、図式化し、把握できる。
- ・複雑な状況において、交渉シナリオに基づいて協創を生みだす交渉ができる。

対象者 入社3年以上で、ご自身の交渉力を更に強化したい方、コンフリクト(意見の対立や衝突)交渉に直面することが多い方。

前提知識 「ロジカルシンキング基礎-論理の可視化と論理チェックのポイント」 eラーニングコースおよび【ナビ機能付き】協創を生みだす交渉(基礎知識編) eラーニングコースを修了しているか、または同等の知識があること。

内容

1. 事前学習の振り返り
2. 事前課題の共有
3. 模擬交渉1(1対1の社内交渉)
 - (1) 共通ミッション達成に向け部門間で役割分担と稼働調整をする
4. クリエイティブオプション、利害関係者のマッピング
5. 模擬交渉2(1対1の社内交渉)
 - (1) 問題が起きた状況下で部門間の利害を調整し協力して問題解決する
6. 模擬交渉3(2対2の社外交渉)
 - (1) 顧客との間に生じたコンフリクトを解消する

受講料 ¥82,500 (税込)

コースコード: HSJ185 業務遂行力

行動経済学を応用した
パースエイション(説得)のスキル
-ハーバード流交渉術を越えて-

1日間

ハーバード流の基本を押えつつ、人間の不合理な行動を理解した説得のスキルを身につけます。協調戦略や損失回避・期間選択・心理会計といった行動経済学上のテーマを活用しながら、役割を交代しつづけるロールプレイを実施し、体験的に交渉力を改善します。

到達目標

- ・交渉においてうまく行かないと感じていた隘路の突破口が開ける。
- ・ハーバード流交渉術の真価を理解することができる。

対象者 どなたでも受講できます。交渉の基礎コースを受講済みであることが望ましい。

前提知識 特に必要としません。

内容

1. はじめに
 - (1) ハーバード流交渉術がめざすもの
 - (2) パースエイション(説得)のスキルと行動経済学
2. ロールプレイ1
 - (1) 理論と実践
 - (2) ロールプレイ
 - (3) 振り返り
3. ロールプレイ2
 - (1) 理論と実践
 - (2) ロールプレイ
 - (3) 振り返り
4. ロールプレイ3
 - (1) 理論と実践
 - (2) ロールプレイ
 - (3) 振り返り
5. まとめ

受講料 ¥38,500 (税込)

コースコード: HSE124 業務遂行力

<eラーニング>リスニング力を高める
コミュニケーションスキルアップ
-レクチャ編-

4時間

対話のスキルとして重要な2つの要素「傾聴」と「アサーション」のうち「傾聴」を中心に学習します。

到達目標

- ・傾聴のポイントを説明できる。
- ・自分の日頃の聞き方のクセを認識できる。
- ・対話をスムーズにするための、自分の聞き方の改善点が見つかる。

対象者 同僚や顧客との対話において自分の聞き方に問題を感じている方。
 ・現在の自分の聞き方で本当によいのか確認したい方。

前提知識 特に必要としません。

内容

1. リスニングとは
2. なぜ人の話を聞かないのか
3. 傾聴
4. 質問
5. 批判を受け止める

受講料 ¥11,000 (税込)

各コースの詳細(開催時間や注意事項など)、および最新情報は当社Webサイトに掲載しております。お申し込みの際はご確認ください。 <https://www.hitachi-ac.co.jp/>

コースコード: HSV214 業務遂行力 **VCR**

コーチング基礎
ケース動画で実感が高まる！
【バーチャル・クラスルーム】

1日間

コーチングのさまざまなスキルを活用した、部下指導に役立つ演習を中心とした内容です。部下または新規配属者などを指導する立場の方が、OJTを効果的に進めるためのポイントを学習します。また、実際のコーチングシーンを動画を利用して実体験し、コーチングの必要性やポイントを学習します。

到達目標

- ・コーチングの基本概念を説明できる。
- ・コーチングが有効である場面を説明できる。
- ・コーチングスキルを部下指導に活用できる。

対象者 部下または新規配属者などを指導する立場の方。

前提知識 特に必要としません。

内容

1. コーチングとは
2. コーチングの活用場面
3. コーチングの基本スキル
 - (1) 傾聴
 - (2) 確認
 - (3) 承認
 - (4) 質問
 - (5) 提案
4. コーチング演習ミニワーク
5. GROWモデル
6. ロールプレイング
7. コーチングスキルをOJTに活かすポイント
8. 振り返り

受講料 ¥38,500 (税込)

コースコード: HSE121 業務遂行力

<eラーニング>
コーチング基礎-レクチャ編-

4時間

部下または新規配属者などを指導する立場の方が、OJTを効果的に進めるためのポイントを学習します。コーチングのさまざまなスキルを活用した、部下指導に役立つ内容です。このコースは演習を含みません。演習を通して理解を深めたい方は、「コーチング基礎」コースの受講をお薦めします。

到達目標

- ・コーチングの基本概念を説明できる。
- ・コーチングが有効である場面を説明できる。
- ・コーチングスキルを部下指導に活用できる。

対象者 部下または新規配属者などを指導する立場の方。

前提知識 特に必要としません。

内容

1. コーチングとは
2. コーチングの活用場面
3. コーチングの基本スキル
 - (1) 傾聴
 - (2) 確認
 - (3) 承認
 - (4) 質問
 - (5) 提案
4. GROWモデル
5. コーチングスキルをOJTに活かすポイント

受講料 ¥11,000 (税込)

コースコード: HSE097 業務遂行力

<eラーニング>
コーチングマニュアル

1時間

クライアントとのセッション時に何をすればよいか、がガイドとして確認できます。相手のモチベーションを上げ、目標を明確にし、クライアントが解決策を導き出すための後押しになります。

到達目標

- ・GROWフレームでコーチングができる。
- ・クライアントに質問すべき事項がわかる。

対象者

- ・全職種：技師・課長・部長。
- ・「コーチング基礎」コースは受講したものの、うまくいかない方。
- ・フレームは学んだものの、GROWをうまく回せない方。
- ・部下やステークホルダーとの信頼関係を強化したい方。

前提知識 「コーチング基礎」コースを修了しているか、同等の知識があること。または、GROWフレームでコーチングを実施した経験があること。

内容

1. セッションを始めるときの心構え
2. GROWの簡易マニュアル
3. 勇気づけのメッセージ集
4. “こんな部下がいます、あなたならどうする”パターン集
5. ラボールの重要性
6. フィードバック事例集

受講料 ¥11,000 (税込)

コースコード: HSV217 業務遂行力 **VCR**

(PDU) 部下のパフォーマンスを高める
1on1ミーティングとフィードバック
【バーチャル・クラスルーム】 PDU

1日間

メンバが話したいことを話すミーティングとは何か、またメンバの自主性が上がっていく会話とは何か、をロールプレイングを通して体系的に学習します。このコースは、PMP®資格更新に必要なポイント(PDU：6ポイント)の取得が可能です。

到達目標

- ・メンバと適切な信頼関係構築ができる。
- ・メンバのモチベーションを向上させながら意図したフィードバックを伝えることができる。

対象者

- ・部下、後輩を持つ全ての方。次のような事項にお悩みの方。
- ・そもそもメンバとどのように会話をしたらよいかわからない。
- ・メンバの本音を引き出せない。
- ・自分に自信がなく、メンバに厳しいフィードバックを伝えられない。
- ・こんなことを伝えたら、パワハラに繋がってしまうのではないか。
- ・メンバにどうコミットさせればよいか。
- ・モチベーションを少しでも上げるにはどうしたらよいか。

前提知識 特に必要としません。

内容

1. One on Oneミーティング
 - (1) One on Oneミーティングとは
 - (2) メンバの経験学習サイクルを促進させる
 - (3) コーチングとの違い
2. One on Oneミーティングの効果
 - (1) メンバの視点
 - ・タイムリーに相談できるメリットとその効果
 - (2) リーダーの視点
 - ・メンバの様々な情報を得ること指導・育成に役立てる
 - ・メンバとの関係性を強化する
3. One on Oneミーティングの注意点
4. One on Oneの基本スキル
 - ・メンバがリーダーに忌憚なく話す条件とは
 - (1) 信頼関係の構築/アクティブリスニング
 - (2) 目的や背景を伝える
 - (3) 適切な頻度の設定
 - (4) アジェンダの設定
 - (5) リーダーの話す時間は2割
5. フィードバックの目的
 - (1) メンバの学びを深める3つの働きかけ
 - ・ティーチング、コーチング、フィードバック
 - (2) フィードバックの目的
6. フィードバックのスキル
 - (1) 相手のパフォーマンス観察
 - (2) メンバの学びを深める3つの働きかけ
 - (3) パフォーマンス強化のための伝え方
 - (4) パフォーマンス改善のための伝え方
7. ロールプレイング
8. 振り返り

受講料 ¥42,350 (税込)

コースコード: HSV225 業務遂行力 **VCR**

コーチングカレッジ
【バーチャル・クラスルーム】 **New**

1.5日 (0.5日×3回)

現場でのコーチング実践に課題を感じている方向けのコースです。コーチングフレームやスキルを適切に使えないのではないかと、メンバ(クライアント)に行動変容が起きないのはなぜなのか、など、悩み/困りごとを解消するために、課題を明らかにし、3回シリーズで解決していきます。

到達目標

- ・GROWモデルを何も見ずにも実施することができる。
- ・コーチングにおける自身の課題を自身で克服する方法を身に付けることができる。
- ・新たに確認するスキルを使ってより深いコーチングを実施できる。

対象者

- ・メンバ育成を要に促進させたい方。
- ・コーチのマインドとコーチングスキルのブラッシュアップをしたい方。
- ・コーチング実践における質の向上をはかりたい方。
- ・コーチング実践における悩み、課題の解決をしたい方。

前提知識 以下いずれかのコースを受講したことがあり、現場でコーチングを実施したことがあること

(1) 「コーチング基礎」コース/eラーニングコースを受講したことがあること

(2) 現場でコーチングを実践したことがあること

※(1)(2)はGROWモデルを知っており、使用したことがある方は、同等知識を持つ方とみなします。

内容

- Day1：課題を知る
 - ・この3か月でコーチングスキルを活かして、どのような違いをもたらしたいのか
 - ・この3か月で自分はどうようなチャレンジをするのか
 - ・コーチングやコミュニケーションの課題を明確にする
 - ・ゴールを明確にするロールプレイング
 - 【確認する事項】
 - ・心構えと5つのスキル、コーチングプロセスの再確認
 - ・信頼性のスケールアップ
 - ・チャックアップ、チャックダウン(潜在と顕在)
 - ・GROWモデル
- Day2：スキルを磨く
 - ・コーチとしてのクライアントとの向き合い方
 - ・クライアントの特性を踏まえた話し方とプロセスとは
 - ・使う言葉、扱うチャックでクライアントの意識にアクセスする
 - ・現状と選択肢を確認するロールプレイング
 - 【確認する事項】
 - ・ベネフィッツ、リーディング、キャリブレーション
 - ・チャックアップ、チャックダウン(意味づけ)
 - ・メタGROWモデル
- Day3：整合する、決意する
 - ・コーチング、1on1の仕組みづくり
 - ・観念、価値観の引き出しと扱い方
 - ・ビジョンを描くためのプロセス
 - ・未来を実現するためのロールプレイング
 - 【確認する事項】
 - ・これまでのおさらい
 - ・チャックアップ、チャックダウン(アウトカム、ゴール)
 - ・ビジョンコーチングフレーム

受講料 ¥165,000 (税込)

コースコード: HSV221 業務遂行力 **VCR**

(PDU) 自分を知り他者を知る
コミュニケーションマネジメント
-DISCモデルによる-【バーチャル・クラスルーム】 PDU

2日間

さまざまな考え方やキャリアを持つ他者と、どうコミュニケーションをとればよいか学習します。自己を知り、他者を推察し「違いは間違いではない」という考えのもと、具体的なアプローチ方法を学習します。このコースは、PMP®資格更新に必要なポイント(PDU：12ポイント)の取得が可能です。

到達目標

- ・自己のタイプを認識し、他者のタイプの推察ができる。
- ・他者を推察し、相手に合った対応ができる。
- ・コミュニケーションにおけるPDCAサイクルを回すことができる。
- ・チームに効果的なアプローチのアクションプランが作成できる。

対象者 自己の、そして職場のコミュニケーション改善をしたい方。

前提知識 特に必要としません。

内容

1. 「あの人が」苦手な理由、好きな理由
2. フラストレーションはどこから生まれるか
3. 自分のタイプを読み解く
4. 自分以外のタイプを知る
5. モチベーションが上がらぬ理由
6. 強みと弱みは表裏一体
7. あなたが「自分の上司」なら、自分をどうマネジメントするか
8. 苦手な人とコミュニケーションを取るアクションプラン作成
9. 周りの空気は自分が作る
10. 本当の意味での多様性理解

受講料 ¥88,000 (税込)

各コースの詳細(開催時間や注意事項など)、および最新情報は当社Webサイトに掲載しております。お申し込みの際はご確認ください。 <https://www.hitachi-ac.co.jp/>

コースコード: HSV218 業務遂行力 **VCR**

自己回復力を高めるストレスマネジメント
—レジリエンスを育てるために—
【バーチャル・クラスルーム】

1日間

ストレスについて正しい知識とその対処法を修得するとともに、セルフケアを中心に、自分に合った適切なストレス対処法を学習します。

到達目標

- ・レジリエンスとは何かを学び、心を鍛える重要性を認識する。
- ・リラクゼーション法や対人ストレスを軽減するためのストローク(聴き方、ほめ方)を修得できる。
- ・対人関係をスムーズにするコミュニケーション手法を理解できる。

対象者 ストレスをうまく管理したいと感じている方。

前提知識 特に必要としません。

内容

1. レジリエンスの基礎知識
 - (1)「レジリエンス」とは何か
 - (2)自身のストレス状況を振り返る
2. レジリエンスの7つのスキル
 - (1)思考のクセを知る
 - (2)役に立たない思いこみを払拭する
 - (3)心の支えを作る
 - (4)自分の強みを生かす
 - (5)心をしずめるボディワーク
 - (6)リアルタイム・レジリエンス
 - (7)感謝の感情を育む

受講料 ¥75,900 (税込)

コースコード: HSV222 業務遂行力 **VCR**

(PDU) リーダーのためのマインドフルネス
—成果発揮へのセルフリーダーシップとマインドフル
【バーチャル・クラスルーム】 **GOO**

1日間

忙しい現代ビジネスパーソンが集中力を高め記憶力や思考力を増進し、些事に悩まない強靱なリーダーシップが発揮できるようになるための手がかりです。ゲーグルやインテルのみならず世界のトップ企業において実践され始めている、マインドフルネスについて学習します。基本的な方法論を学び、実践できるようにします。このコースは、PMP®資格更新に必要なポイント(PDU: 6ポイント)の取得が可能です。

到達目標 マインドフルネスという概念と手法について理解し、実践できるようになる。

対象者 ビジネスリーダーを志す方。

前提知識 特に必要としません。

内容

1. パフォーマンス発揮の仕組み
2. パフォーマンス向上とセルフリーダーシップ
3. エクスペリエンス(体験)の強化
4. 強化トレーニングの代表メニュー
5. マインドフル強化の神経科学アプローチ
6. 現場実践でのレパートリー拡大
7. 定着と行動革新に向けて

受講料 ¥72,600 (税込)

コースコード: HSE701 目的別・用途別

<eラーニング>【ナビ機能付き】
ビジュアル化技法の基本
—魅力的なビジュアル資料を作る—

4時間

プレゼンテーションのビジュアル資料に不可欠なビジュアル要素として、図解、レイアウト、色彩、ユニバーサルデザインの基本を学習します。

到達目標 ビジュアル化技法とは何かを学び、それぞれの要素技術を説明することができる。

対象者 ビジュアル化技法に関心のある方、または集合研修「プレゼンを生かせるビジュアル化技法—相手を惹きつけるための資料作成—」コース(HSV155)の受講を予定している方。

前提知識 特に必要としません。

内容

1. レイアウトの基本
 - (1)代表的なレイアウト
 - (2)余白の効果
 - (3)レイアウトを美しく見せるコツ
2. 図解の基本
 - (1)図解のプロセス
 - (2)読解力を養う
 - (3)内容を整理する
3. 色彩の基本
 - (1)色の構成
 - (2)色の三属性
 - (3)色の表現
4. ユニバーサルデザインの基本
 - (1)ユニバーサルデザインとは
 - (2)UDによる色の考え方
 - (3)配色の工夫
5. 修了試験

受講料 ¥12,100 (税込)

コースコード: HSE708 目的別・用途別

<eラーニング>【ナビ機能付き】
グラフィカルトレーニング
—思考を図解で強化する—

2時間

情報の伝達は速く正確であることが求められます。情報の可視化は「考えや情報をうまく伝えられない」「伝わるまでに時間がかかる」という悩みを解決するための技術の一つです。このコースでは、「思考を視覚化するヒント」「図解の基本的なパターン」「美しく分かりやすい図解を作るための基本セオリー」のポイントを中心として、整理され、伝わりやすい情報の可視化技法の基本手法を学習します。

到達目標

- ・文章や口頭の説明では伝えにくいような概念を、ダイレクトにイメージとして伝達するためのコツを理解できるようにする。
- ・自分なりの実践の仕方を身につけられるようになる。

対象者

- ・資料(Webページや提案資料など)を作成するさまざまな場面で、言葉で表現すると伝わりにくい概念などを、ダイレクトに伝わるイメージを美しく、かつ一目で伝わるようにしたい方。
- ・基本となる知識を短時間で手軽に知りたい、または改めて整理したい方。

前提知識 特に必要としません。

内容

1. オリエンテーション
2. 情報を可視化する意義
3. 情報を図で整理する基本
 - (1)情報整理のコツ
 - (2)演習: 情報を整理する
4. 情報を図で表現する基本
 - (1)図で可視化するための基本要素
 - (2)要素を組み合わせた基本パターン
 - (3)応用パターン
 - (4)表とグラフ
 - (5)演習: 情報に最適な図を選ぶ
5. Officeアプリケーションを用いたグラフィック化
 - (1)文字と数字
 - (2)位置揃え
 - (3)囲みと余白
 - (4)表とグラフ
 - (5)演習: Excelでグラフィックを活用する
 - (6)演習: Wordでグラフィックを活用する
 - (7)演習: PowerPointでグラフィックを活用する
6. 総合演習
7. 修了試験

受講料 ¥11,000 (税込)

コースコード: HSE301 目的別・用途別

<eラーニング>【スキル定着】
ビジュアルデザイン

4時間

提案などの場において、内容を伝達するのに資料を活用する機会は多いです。その資料がビジュアル化されていることで、よりわかりやすく迅速に、かつ誤解なく、相手に伝達することができます。このコースでは、ビジュアル化技法の問題に繰り返し取り組むことで、知識としてのビジュアル化技法からより実践的なポイントを押さえたビジュアル化技法を身につけます。

到達目標

- ・わかりやすいビジュアル資料の作成ポイントを踏まえ、自信を持って実践できる。
- ・実現したい効果を狙い、適切な方法でビジュアル資料を作成できる。
- ・他者の作成した資料も、具体的な効果とそれに到達するための方法を踏まえ、適切にレビューできる。

対象者

- ・ITエンジニア(若手・中堅)の方。
- ・提案などでビジュアル資料の作成が必要だが、これまでは我流で行ってきただけ、改めて効果的な資料作成ポイントを知りたい方。
- ・資料作成はひとりでできるが、それがわかりやすいという点で効果的なものであるか自信が持てない方。
- ・見やすい・わかりやすい資料を作成したいが、何をポイントにしたらよいかわからない方。

前提知識 ビジュアル化技法について、基本的な知識があること。

内容

1. レイアウトドリル
2. 色彩ドリル
3. 図解ドリル
4. 表ドリル
5. グラフドリル

受講料 ¥11,000 (税込)

コースコード: HSV152 目的別・用途別 **VCR**

SEのためのサービスマインド醸成
—顧客対応の質を高め、他社と差別化を図る—
【バーチャル・クラスルーム】

1日間

CSやサービスとは何か、そして満足とは何かを、サービスサイエンスと心理学と経験則から学び、お客様や組織内の人間同士でのサービス対応スキルを学習します。

到達目標

- ・CS(お客様の満足)向上の必要性を認識できる。
- ・CS向上対策/付加価値戦略を認識し、対策を立てられる。
- ・サービス対応の質による他社との差別化ができる。

対象者 SEまたは営業の方で、顧客と接する機会のある方。

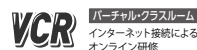
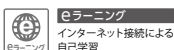
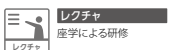
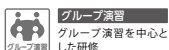
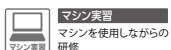
前提知識 3年以上の業務経験があること。

内容

1. 満足のモデル/サービスの特徴
2. サービスサイエンスとCSとは
3. 苦手なお客様(グループ研究)
4. 心に残るサービス(グループ研究)
5. 自己管理
6. 満足感を与えるためのロールプレイング
7. 4つの状態に対する交流スキル
8. 交流の終わりにすること
9. 状態ごとのロールプレイング
10. 対応ルール

受講料 ¥44,000 (税込)

各コースの詳細(開催時間や注意事項など)、および最新情報は当社Webサイトに掲載しております。お申し込みの際はご確認ください。https://www.hitachi-ac.co.jp/



コースコード: HSV199 目的別・用途別 **VCR**

顧客の心をつかむ戦略的提案活動
体系的に学ぶ提案活動の進め方
【バーチャル・クラスルーム】

2日間

ビジネスが複雑化する中、提案プロセスを効果的にマネジメントすることが求められています。このコースでは、受注をねらい優位な立場をつくるための戦略策定を行います。そのうえで、社内を巻き込み提案書を作成するためのオポチュニティプランとコンテンツプラン、エグゼクティブサマリを作成します。

到達目標

- 引き合いを可視化する見込みがある案件に注力する方法を理解できる。
- 顧客組織内に競合よりも優位なポジションの確立方法を理解できる。

対象者

- ITエンジニア職、営業職の方で提案活動において、顧客の悩みをつかみ、社内を巻き込み解決策を協創できないか、お悩みの方。
- 提案活動を一つのプロジェクトとして捉え、体系的・戦略的にマネジメントされた提案活動が必要だと感じている方。

前提知識 1年以上の業務経験があるか、または同等の知識があること。

内容

- オポチュニティの評価
 - 案件情報の収集
 - ビジネスの適合性の評価
- オポチュニティプラン
 - 提案体制の確立
 - 顧客/競合/自社分析
- 戦略策定
 - 案件獲得戦略
 - 案件獲得計画
- エグゼクティブサマリ
 - エグゼクティブサマリ草案作成
 - バリュープロポジション策定
 - コンテンツプラン
- 振り返りとまとめ

受講料 ¥96,800 (税込)

コースコード: HSV200 目的別・用途別 **VCR**

高評価をねらえる提案書作成
一顧在・潜在ニーズに訴求する
【バーチャル・クラスルーム】

1日間

評価者に選ばれやすい提案を、RFPを受領してから提出するまでの期間で、効果的に作成するための方法を学習します。演習を通して、顧客のニーズを満たす品質の高い提案書を作成するための、提案戦略/スケジュール/章立て/割割分担の方法を修得します。

到達目標

- 無駄な作業を減らし、提案書内容の質を高めるための提案書作成計画のポイントが説明できる。
- 短い時間で訴求力のある提案書を作成するポイントが説明できる。
- 提案書の章立てやキーマッセージの組み立て方を理解できる。

対象者

- ITエンジニア職、営業職の方で、提案書をチームで効率よく書くにはどうすればよいか、迷われている方。
- 提案活動を一つのプロジェクトとして捉え、体系的・戦略的にマネジメントされた提案活動が必要だと感じている方。

前提知識 1年以上の業務経験があるか、または同等の知識があること。

内容

- 提案書作成戦略の策定
- コンテンツプラン
 - コンテンツプランとは
 - プロポーザルアウトライン
 - 解決策の検討
 - 価格検討
- 提案活動の疑似体験
- 振り返りとまとめ

受講料 ¥72,600 (税込)

コースコード: HSV180 目的別・用途別 **VCR**

顧客協創を促すディスカッションペーパーの作成・活用の仕方
【バーチャル・クラスルーム】

1日間

顧客の状況や課題を整理した討議資料を事前に作成しておけば、それを用いて顧客の発言を促し、情報を引き出すことができます。そして、その情報を元に、提案内容に磨きをかけていくことができます。提案プロセスにおいて「ディスカッション・ペーパー」は、本提案前に仮説(提案シナリオ案)を顧客に提示して、それを検証するためのツールとなります。このコースは「ディスカッション・ペーパー」の考え方や作成方法を通して、顧客との打合せに向けてアジェンダを設定し、ファシリテーション・シナリオを用意できるようにします。

到達目標

- ディスカッション・ペーパーとは何か、その必要性とともに説明できる。
- 顧客とのミーティングにおいてディスカッション・ペーパーを活用できる。

対象者 営業職の方、営業職と共に顧客にヒアリング・提案活動されるフロントの方。

前提知識 特に必要としません。

内容

- 問題解決のステップ
 - 「業務・システムの視点」ではなく「事業の視点」を持つ
 - 顧客の現状を整理し、整理された事実から意味合いを抽出し、本質的な課題が何かをまとめる
- 仮説の構築と検証
 - 仮説の構築・検証のサイクルがソリューションビジネスにおける付加価値の源泉
 - 顧客とのミーティングにおいて仮説を構築・検証する
- 顧客とのミーティング
 - 会議の着地点を想定して戦略的にアジェンダを設定する
 - アジェンダに基づいて会議のプロセスをデザインし、ファシリテーション・シナリオを用意する
 - 検証したい仮説をファシリテーション・シナリオに則って「ディスカッション・ペーパー」に反映させる
- 総合演習
 - 他社事例をベースにした「ディスカッション・ペーパー」の作成・活用

受講料 ¥38,500 (税込)

コースコード: HSJ203 目的別・用途別

体験型サプライチェーン経営 (SCM) 学習プログラム
「The Fresh Connection」

2日間

架空のフルーツジュース製造業、The Fresh Connection社のサプライチェーン経営 (SCM) の疑似体験を通じ、SCM関連の業務プロセスを把握し、このプロセス上で行う意思決定が、業績にどう影響するかを体験学習します。加えて、チームでプレーすることにより、業務間の繋がりの持つ意味や戦略に沿ったチームでの意思決定の有り方を体験学習します。

到達目標

- 目標と戦略を実現できる。
- 意思決定、組織間連携の加速ができる。
- 経営・財務の視点を踏まえた改善活動の加速ができる。
- SCM業務・コミュニケーションの円滑化ができる。

対象者

- 製造・流通・物流業の営業・マーケティング、SCM、需給調整、生産管理、製造・倉庫、調達・購買・資材関連業務部門関係者の方。
- SCM関連コンサル・ITエンジニアの方。

前提知識 特に必要としませんが、次の前提条件を満たしていることが望ましい。

- SCMに関わる基本的な役割と業務内容を理解していること。
- 財務諸表(損益計算書、貸借対照表)の基本的な見方を理解していること。

内容

- チーム編成イントロ
- ラウンド1(1期)
- ラウンド2(2期)
- ラウンド3(3期)
- ラウンド4(4期)
- ラウンド5(5期)
- ラウンド6(6期)
- 結果発表振り返り

受講料 ¥187,000 (税込)

コースコード: HSJ201 目的別・用途別

サプライチェーン経営 (SCM) の世界標準APICSの認定講師と学ぶ SCM基礎

0.5日

SCM関連業務に関わる基礎的ながらも改善に関する重要なキーワードを取り上げ、APICSの標準知識に基づき、演習なども交えながら学習します。また、在庫・物流業務等、製造業の主たる一連のマネジメント業務とその関連知識を学習します。標準的な英語を合わせて学習することで、国内外の社内外の組織との連携の円滑化に求められる知識が底上げされます。

到達目標

- 担当する関連業務の質とスピードの向上ができる。
- 国内外の関連部門、組織との連絡効率の向上ができる。

対象者

- 製造・流通・物流業の営業・マーケティング、SCM、需給調整、生産管理、製造・倉庫、調達・購買・資材関連業務部門関係者の方。
- SCM関連コンサル・ITエンジニアの方。

前提知識 特に必要としません。

内容

- サプライチェーン経営・管理の概要
- 需要管理
- マスタープランニング - (MRP)
- 購買
- 在庫管理
- 物流

受講料 ¥33,000 (税込)

コースコード: HSE036 目的別・用途別

<eラーニング>QFD (品質機能展開) で学ぶマトリクス表の上手な使い方
—マトリクス表を使って「決める」を考える—

4時間

QFD (品質機能展開) の手法を学習します。

到達目標 QFD (品質機能展開) の概要を説明できる。

対象者 「決める」プロセスを知りたい方、QFDに興味のある方。

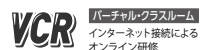
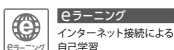
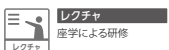
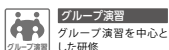
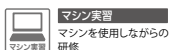
前提知識 特に必要としません。

内容

- QFDの基礎知識
 - QFDとは何か?
 - QFDはどう役立つのか?
 - QFDはどう進めるのか?
 - 品質って何?
- 要求分析の手順とポイント
 - 要求品質の抽出
 - 品質企画の設定
 - 品質特性の抽出
 - 要求品質と品質特性の関連付け
 - 品質設計の設定
- 考える手順の応用
 - どんな横軸・縦軸が考えられるか?
 - 決めたいことには何かがあるか?

受講料 ¥9,900 (税込)

各コースの詳細(開催時間や注意事項など)、および最新情報は当社Webサイトに掲載しております。お申し込みの際はご確認ください。 <https://www.hitachi-ac.co.jp/>



コースコード: HSE109 目的別・用途別

<eラーニング>
10時間
経世済民の哲学としての朱子学

朱子学を通してモラルセンスの向上を学習します。経世済民(世の乱れを治め、人の苦しみを救うこと)をめざす実践的かつ人道的な朱子学ならびに陰陽五行、医学など中国思想を広く学習します。

到達目標

- ・朱子学で使われる主要な用語を理解できる。
- ・朱子学の概要を理解できる。
- ・朱子学を自身のモラルセンス向上に役立てることができる。

対象者

- ・自己のモラルセンスを高め、より良い社会、顧客価値を追求したい方。
- ・リーダーとしてコンプライアンス意識向上の必要性を感じている方。

前提知識 特に必要としません。

内容

1. 朱子学の誕生
 - (1) 朱子学とは
 2. 朱子学から見た宇宙
 - (1) 世の中を構成する理と気を知る
 3. 朱子学から見た人間
 - (1) 自分自身の法則を知り、道心にしたがう
 4. 朱子学から見た人生
 - (1) 天命を果たすために困難に立ち向かい学ぶことで自分を鍛える
 5. 朱子学から見た学問
 - (1) モラルセンスのある人になるために学ぶ
 6. 朱子学から見た教育
 - (1) 本当の意味で豊かな社会を実現するための教育
 7. 朱子学の展開
 - (1) これからのトップやリーダーに求められる素質とは

受講料 ¥33,000 (税込)

コースコード: HSE111 目的別・用途別

<eラーニング>
10時間
(PDU) 孫子の兵法を現代に役立てる方法

孫子の兵法の概要を理解しうえて、その教えを現代に活かすための考え方を学習します。このコースでは「孫武の兵法」に加え、戦国時代の「孫臏の兵法」の両方を紹介します。このコースは、PMP®資格更新に必要なポイント(PDU: 8ポイント)の取得が可能です。

到達目標

- ・孫子の兵法の概要を理解できる。
- ・孫子の兵法を活用するための思考方法を会得できる。

対象者

- ・「孫子の兵法」に興味がある方。
- ・これから戦略を学び始める方で、古典を知ってみたい方。

前提知識 特に必要としません。

内容

1. 孫武の兵法始計から謀攻まで
 - (1) 中国兵法を現代のビジネスに活かすにあたり必要なこと
2. 孫武の兵法軍形から虚実まで
 - (1) 戦わずして勝つ方法
3. 孫武の兵法軍争から行軍まで
 - (1) 戦わずして勝つ方法
4. 孫武の兵法地形から用間まで
 - (1) 状況や環境に応じてやり方を変える
5. 孫臏の兵法擒虎肩から殺士まで
 - (1) 成功には信用と正義が欠かせない
6. 孫臏の兵法延気から將義まで
 - (1) イマジネーションを働かせて活用する方法を考えてみる
7. 孫臏の兵法將徳から奇正まで
 - (1) 事前に準備をし、勝ちに行ける状態を作っておく
8. 修了試験

受講料 ¥33,000 (税込)

コースコード: HSE115 目的別・用途別

<eラーニング>
10時間
(PDU) 中国古典に見る指導者の条件

ヒューマンズムに立って「徳治」を主張した「論語」、性悪説に立って「法」と「術」による統治を唱えた「韓非子」、それらに類する中国古典を通して現代におけるリーダーの条件を学習します。このコースは、PMP®資格更新に必要なポイント(PDU: 7ポイント)の取得が可能です。

到達目標

- ・「徳治」、「法と術による統治」の考え方や思想を理解できる。
- ・リーダーとしての正しい判断力を会得できる。

対象者

- ・リーダーとしての振る舞いに悩み・疑問を抱えている方。
- ・リーダー像を考えるきっかけを必要とする方。

前提知識 特に必要としません。

内容

1. 今なぜ中国古典か - 「修己治人」の学
2. 孔子のめざしたもの - 「事上磨錬」の教え
3. 信頼される指導者の条件とは - 「徳」の教え
4. 「韓非子」と性悪説
5. 法と術による統治 - 部下を使うことについて
6. 危機管理について - 「狡兔三窟」
7. 指導者の要件とは - 「桃李不言、下自成蹊」について
8. 修了試験

受講料 ¥33,000 (税込)

コースコード: HSE112 目的別・用途別

<eラーニング>
10時間
(PDU) 「韓非子」のリーダー学

中国戦国時代の法家である韓非子の著書「韓非子」から、春秋・戦国時代の思想・社会における性悪説に立ったリーダーのあり方について学習します。このコースは、PMP®資格更新に必要なポイント(PDU: 5ポイント)の取得が可能です。

到達目標

- ・従来の「性善説」に基づく組織運営に、「性悪説」に基づく組織運営のよいところを取り入れるポイントを理解できる。

対象者

- ・リーダーとしての振る舞いに悩み・疑問を抱えている方。
- ・今後リーダーになるにあたり、リーダー像を考えるきっかけを必要とする方。

前提知識 特に必要としません。

内容

1. 韓非子の思想
 - (1) 理想のトップとしてのあり方
2. 理想のリーダー像
 - (1) 部下に心の中を見せないようにする
3. 組織管理のコツ
 - (1) 部下に権限を与えすぎないようにする
4. トップの自滅する理由
 - (1) トップは過ちを犯した場合、すぐ改めるようにする
5. 実権者に伝える心得
 - (1) 部下はトップに対し、礼儀を持ち、諫言はほめかすように伝える
6. 現実を生きる人間像
 - (1) 大事になる前に手を打つことが、問題解決の秘訣である
7. 韓非子の名言
 - (1) トップは部下を信用しすぎないようにする
8. 修了試験

受講料 ¥33,000 (税込)

コースコード: HSE113 目的別・用途別

<eラーニング>
10時間
(PDU) 「貞観政要」に学ぶリーダーの心得

帝王学の指南書とされる「貞観政要」を通して、現代企業の経営者が持つべき指導者のあり方、人間に不変な倫理観について理論面と行動面を学習します。このコースは、PMP®資格更新に必要なポイント(PDU: 5ポイント)の取得が可能です。

到達目標

- ・経営者として持つべきリーダーシップに必要な考え方を理解できる。
- ・あるべきリーダーとなるために琢磨を推進する基礎力を会得する。

対象者

- ・リーダーとしての振る舞いに悩み・疑問を抱えている方。
- ・今後リーダーになるにあたり、リーダー像を考えるきっかけを必要とする方。

前提知識 「(PDU) 中国古典に見る指導者の条件」eラーニングコースを修了しているか、または同等の知識があること。

内容

1. 創業か守成か
 - (1) 創業(攻めの経営)と守成(守りの経営)ではどちらが難しいか
2. わが身を正す
 - (1) トップが自分の姿勢を正すようにすると、部下はついてくる
3. 緊張感を持続させる
 - (1) 安定している時こそ気持ちを引き締める
4. 諫言に耳を傾ける
 - (1) 部下が意見を言いやすい環境作りを心がける
5. 自己コントロール
 - (1) 私利私欲をなくしてこそ、組織をまとめていくことができる
6. 謙虚にそして慎重に
 - (1) トップの発言は影響力が大きいため、謙虚さ・慎重さを忘れない
7. 初心忘るべからず
 - (1) 初心に戻り、自分を戒め、前に進んでいく
8. 修了試験

受講料 ¥33,000 (税込)

コースコード: HSE114 目的別・用途別

<eラーニング>
10時間
(PDU) 「書経」に学ぶリーダーの心得

儒教の唱えた政治学の原典とされる「書経」を通して、組織を統率する者はどうあるべきか、時代を超えて現代にも当てはまる指導者の心得の条件を先人の苦勞を通して学習します。このコースは、PMP®資格更新に必要なポイント(PDU: 6ポイント)の取得が可能です。

到達目標

- ・組織を統率するのに必要な技術力や能力を高められる。
- ・リーダーとして、組織の様々な担当者の立場と心得を理解できる。

対象者

- ・リーダーとしての振る舞いに悩み・疑問を抱えている方。
- ・今後リーダーになるにあたり、リーダー像を考えるきっかけを必要とする方。

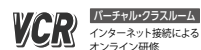
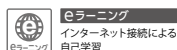
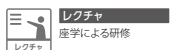
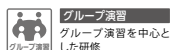
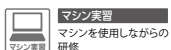
前提知識 特に必要としません。

内容

1. 堯と舜 - 理想の天子
 - (1) 堯と舜から組織をまとめていくコツを学ぶ
2. 禹 - 治水の功労者
 - (1) リーダーの率先垂範、刻苦精励により部下はついてくる
3. 殷の湯王 - 日々に新たに
 - (1) リーダーは日々徳を身に付け、より良くなるように努める
4. 伊尹と太甲
 - (1) 仕事を成功させる秘訣は「熟慮」と「断行」である
5. 傳説と高宗
 - (1) 補佐役の重要性について説くとともに、なるほどと思ったことは実行に移していく
6. 周の文王と武王
 - (1) どんな仕事でも、最後まで気を抜かずにとりかかる
7. 周公旦と成王
 - (1) 大きな仕事を成し遂げるためには「志」と「勤」が必要である
8. 修了試験

受講料 ¥33,000 (税込)

各コースの詳細(開催時間や注意事項など)、および最新情報は当社Webサイトに掲載しております。お申し込みの際はご確認ください。https://www.hitachi-ac.co.jp/



コースコード: HSE110 目的別・用途別

<eラーニング>
(PDU) リーダーに必要な人間力
三国志から学ぶリーダー学 PDU

10時間

正史「三国志」にもとづき、主な登場人物・魏の曹操、蜀の劉備、呉の孫権、蜀の諸葛亮、魏の司馬懿らを取り上げ、彼らがこの激動の時代を、どう生き抜いたのか、また、リーダーとしてどんな長所を持っていたのか、そのあたりを中心に紹介します。このコースは、PMP®資格更新に必要なポイント(PDU: 7ポイント)の取得が可能です。

到達目標 激動の時代を生きた『三国志』のリーダーから、現代を生きる知略と勇気を学ぶことができる。

対象者 3年以上の業務経験がある方。

前提知識 特に必要としません。

内容 1. 非常の人、曹操1
 2. 非常の人、曹操2
 3. 蜀の劉備
 4. 呉の孫権
 5. 戦略家、諸葛亮1
 6. 名宰相、蜀の諸葛亮2
 7. 権謀家、魏の司馬懿

受講料 ¥33,000 (税込)

コースコード: HSE099 目的別・用途別

<eラーニング>
(PDU) よくわかるマクロ経済1
-効率性と公平性、アダムスミスとケインズ- PDU

4時間

ビジネスに必要な知識である経済用語、経済データ、経済の仕組み、経済理論を学ぶだけではなく、各々の理論の枠を超えた経済思想について、その思想の社会的背景を踏まえて学習します。このコースは、PMP®資格更新に必要なポイント(PDU: 2.5ポイント)の取得が可能です。

到達目標 ・一国経済全体や世界経済の動きを論理的に分析し、それが自分のビジネスや生活にどのように関わるのかを理解できる。
 ・時代背景を含めて経済思想を学び、現在の経営判断に活用できる。
 ・経済理論を使って、将来をどこまで予測でき、どこからは予測できないかを認識できる。

対象者 ・対象業務・業界に参入した方。
 ・マクロ経済について概要や動向、業務などに不理解な点があり、整理して理解したいと考えている方。

前提知識 特に必要としません。

内容 1. 望ましい経済とは何か? - 効率性と公平性 -
 2. 市場経済 - アダム・スミスの思想と時代背景から何を学ぶか -
 3. 有効需要管理政策 - ケインズ理論と時代背景から何を学ぶか -
 ※「よくわかるマクロ経済1 - 4」eラーニングコースは連続した内容のため、番号順の受講をお薦めします。

受講料 ¥17,600 (税込)

コースコード: HSE100 目的別・用途別

<eラーニング>
(PDU) よくわかるマクロ経済2
-GDP、為替、財政- PDU

6時間

ビジネスに必要な知識である経済用語、経済データ、経済の仕組み、経済理論を学ぶだけではなく、各々の理論の枠を超えた経済思想について、その思想の社会的背景を踏まえて学習します。このコースは、PMP®資格更新に必要なポイント(PDU: 4ポイント)の取得が可能です。

到達目標 ・一国経済全体や世界経済の動きを論理的に分析し、それが自分のビジネスや生活にどのように関わるのかを理解できる。
 ・時代背景を含めて経済思想を学び、現在の経営判断に活用できる。
 ・経済理論を使って、将来をどこまで予測でき、どこからは予測できないかを認識できる。

対象者 ・対象業務・業界に参入した方。
 ・マクロ経済について概要や動向、業務などに不理解な点があり、整理して理解したいと考えている方。

前提知識 「(PDU)よくわかるマクロ経済1-効率性と公平性、アダムスミスとケインズ」eラーニングコースを修了しているか、または同等の知識があること。

内容 1. 国内総生産(GDP)・物価の推移
 2. 為替レートの推移と日本経済
 3. 財政の3機能
 4. 財政危機と日本経済
 ※「よくわかるマクロ経済1 - 4」eラーニングコースは連続した内容のため、番号順の受講をお薦めします。

受講料 ¥17,600 (税込)

コースコード: HSE101 目的別・用途別

<eラーニング>
(PDU) よくわかるマクロ経済3
-金融政策、ハイエク、フリードマン、シュンペーター- PDU

4時間

ビジネスに必要な知識である経済用語、経済データ、経済の仕組み、経済理論を学ぶだけではなく、各々の理論の枠を超えた経済思想について、その思想の社会的背景を踏まえて学習します。このコースは、PMP®資格更新に必要なポイント(PDU: 2.5ポイント)の取得が可能です。

到達目標 ・一国経済全体や世界経済の動きを論理的に分析し、それが自分のビジネスや生活にどのように関わるのかを理解できる。
 ・時代背景を含めて経済思想を学び、現在の経営判断に活用できる。
 ・経済理論を使って、将来をどこまで予測でき、どこからは予測できないかを認識できる。

対象者 ビジネスにマクロ経済学を活用したい方。

前提知識 「(PDU)よくわかるマクロ経済1-効率性と公平性、アダムスミスとケインズ」eラーニングコース、および「(PDU)よくわかるマクロ経済2-GDP、為替、財政」eラーニングコースを修了しているか、または同等の知識があること。

内容 1. 金融政策
 2. 選択の自由 - ハイエクとフリードマンの思想と時代背景から何を学ぶのか
 3. イノベーション - シュンペーターの思想と時代背景から何を学ぶか
 ※「よくわかるマクロ経済1 - 4」eラーニングコースは連続した内容のため、番号順の受講をお薦めします。

受講料 ¥17,600 (税込)

コースコード: HSE102 目的別・用途別

<eラーニング>
(PDU) よくわかるマクロ経済4
-景気循環、経済成長、格差社会と少子高齢化- PDU

6時間

ビジネスに必要な知識である経済用語、経済データ、経済の仕組み、経済理論を学ぶだけではなく、各々の理論の枠を超えた経済思想について、その思想の社会的背景を踏まえて学習します。このコースは、PMP®資格更新に必要なポイント(PDU: 3.5ポイント)の取得が可能です。

到達目標 ・一国経済全体や世界経済の動きを論理的に分析し、それが自分のビジネスや生活にどのように関わるのかを理解できる。
 ・時代背景を含めて経済思想を学び、現在の経営判断に活用できる。
 ・経済理論を使って、将来をどこまで予測でき、どこからは予測できないかを認識できる。

対象者 ビジネスにマクロ経済学を活用したい方。

前提知識 「(PDU)よくわかるマクロ経済1-効率性と公平性、アダムスミスとケインズ」/「(PDU)よくわかるマクロ経済2-GDP、為替、財政」/「(PDU)よくわかるマクロ経済3-金融政策、ハイエク、フリードマン、シュンペーター」eラーニングコースを修了しているか、または同等の知識があること。

内容 1. 景気循環
 2. 経済成長
 3. 格差社会 (+複雑系経済)
 4. 少子化と高齢化の日本経済への影響 (+フリー経済・シェア経済)
 ※「よくわかるマクロ経済1 - 4」eラーニングコースは連続した内容のため、番号順の受講をお薦めします。

受講料 ¥17,600 (税込)

コースコード: HSE118 目的別・用途別

<eラーニング>
(PDU) よくわかるビジネス・ミクロ経済1
-経済学の思考、費用分析、市場経済、ゲーム理論- PDU

6時間

ビジネスでの活用を念頭に、ビジネスケースにおける課題を提示し、その課題解決のための有効な枠組みとしてミクロ経済学の思考法と理論を学習します。数式は多用せず、言葉とグラフによる論理展開によって、文系出身のビジネスマンにも理解できるよう紹介します。このコースは、PMP®資格更新に必要なポイント(PDU: 3ポイント)の取得が可能です。

到達目標 ミクロ経済学の理論を活用して、ビジネス上での課題をより適切に解決できる。

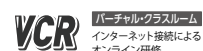
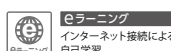
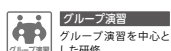
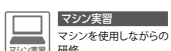
対象者 ・対象業務・業界に参入した方。
 ・ビジネス・ミクロ経済について概要や動向、業務などに不理解な点があり、整理して理解したいと考えている方。

前提知識 特に必要としません。

内容 1. 経済学の思考法をビジネスに活かす【エコカー導入のケース】
 2. 誤った費用分析が誤った判断を引き起こす【受注可否判断のケース】
 3. 市場経済の機能と限界【アウトソーシング判断のケース】
 4. ライバルとの駆け引き<ゲーム理論>【価格戦略・出店戦略に関するケース】
 5. 修了試験
 ※「よくわかるビジネス・ミクロ経済1 - 2」eラーニングコースは連続した内容のため、番号順の受講をお薦めします。

受講料 ¥17,600 (税込)

各コースの詳細(開催時間や注意事項など)、および最新情報は当社Webサイトに掲載しております。お申し込みの際はご確認ください。https://www.hitachi-ac.co.jp/



コースコード: HSE098 目的別・用途別

<eラーニング>
(PDU)よくわかるビジネス・マイクロ経済2
—不完全な情報、期待効用、行動経済学— PDU

ビジネスでの活用を念頭に、ビジネスケースにおける課題を提示し、その課題解決のための有効な枠組みとしてマイクロ経済学の思考法と理論を学習します。数式は多用せず、言葉とグラフによる論理展開によって、文系出身のビジネスマンにも理解できるよう紹介します。このコースは、PMP®資格更新に必要なポイント(PDU: 2.5ポイント)の取得が可能です。

到達目標 ミクロ経済学の理論を活用して、ビジネス上での課題をより適切に解決できる。

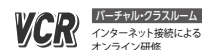
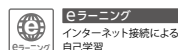
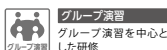
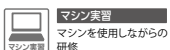
対象者 ・対象業務・業界に参入した方。
 ・ビジネス・マイクロ経済について概要や動向、業務などに不理解な点があり、整理して理解したいと考えている方。

前置知識 「(PDU)よくわかるビジネス・マイクロ経済1—経済学の思考、費用分析、市場経済、ゲーム理論—」eラーニングコースを修了しているが、または同等の知識があること。

内 容 1. 情報不完全が現実経済をこう変える【大手ブランドのOEMが自社ブランドか判断するケース】
 2. 人はなぜ保険に入るのか<期待効用理論>【成果型賃金体系の導入検討のケース】
 3. 合理性と非合理性が入り交じる相場の世界<行動経済学>【ネット証券の新サービス企画のケース】
 ※「よくわかるビジネス・マイクロ経済1 - 2」eラーニングコースは連続した内容のため、番号順の受講をお勧めします。

受講料 ¥17,600 (税込)

各コースの詳細(開催時間や注意事項など)、および最新情報は当社Webサイトに掲載しております。お申し込みの際はご確認ください。 <https://www.hitachi-ac.co.jp/>



HITACHI

Inspire the Next

各種研修サービスに関するお問い合わせ

地 区	T E L	F A X
東 京	03-5471-8962	03-5471-2564
大 阪	06-4797-7360	06-4797-7361
名 古 屋	052-269-8940	052-261-8276
広 島	082-546-6172	082-546-6173
福 岡	092-844-7522	092-844-7580

日立講習会お問い合わせ窓口 ▶ <https://www.hitachi-ac.co.jp/inquiry/index.html>