

対象	テーマ名	ねらい	カテゴリ
入社前	ビジネスメールの書き方	社会人として押さえておくべき、正しいビジネスメールの書き方を理解する	ベーシック
入社前	自己分析の仕方	自分の現状を把握するために、自己分析の仕方を知る	その他
入社前	年上の人とのコミュニケーション	職場の上司や先輩とより良い人間関係を築くために、年上の人とのコミュニケーション技術を知る	コミュニケーション
入社前	「学生」と「社会人」の違い	社会人と学生の違いについて考え、社会人にふさわしいあり方を理解する	マインド
新人	入社1年目のあるべき姿	入社1年目の「あるべき姿」を知り、周囲から信用を得る方法を理解する	マインド
新人	会社の顔になる電話応対	電話応対の重要性を知り、お客様の信頼獲得に役立てる	ベーシック
新人	スラスラ書ける議事録のコツ	議事録の基礎を振り返り、実務でスラスラ書くためのコツを理解する	ベーシック
新人	ザ・コンプライアンス	組織人に求められるコンプライアンスの重要性と、それに伴う意識・行動を理解する	ベーシック
新人	ダイバーシティ（基本的な考え方）	ダイバーシティの基本的な考えおよび多様性の意味と重要性を理解する	その他
新人	ロジカルシンキング（論理の軸）	ロジカルシンキングを活用するために、論理の軸を理解する	ビジネススキル
新人	仕事を任せてもらえる「報告・連絡・相談」	上司・先輩から仕事を任せてもらうために、的確な「報告・連絡・相談」の方法を知る	ベーシック
新人	収益と費用を読み解く	収益・費用の概念を知り、数字の感覚を持つことの重要性を理解する	ベーシック
新人	PDCAサイクルと自己成長	着実な自己成長を実現するために、PDCAサイクルの活用方法を知る	ベーシック
新人	グローバルで活躍するために	グローバル化に適応し、グローバルに活躍するために必要となる素養を知る	その他
若手	入社2年目のあるべき姿	入社2年目の「あるべき姿」を知り、周囲から信頼を得る方法を理解する	マインド
若手	入社3年目のあるべき姿	社会人3年目として、自分の仕事の質を向上させ、後輩を指導するための方法を学ぶ	マインド
若手	20代でもそれっぽいことが言える話術	相手からスムーズに信頼を得るために、説得力をもった会話を演出する方法を理解する	ビジネススキル
若手	周囲の巻き込み方	上司や先輩からスムーズに協力を得られるように、周囲の巻き込み方を知る	コミュニケーション
若手	フォロワーシップ	フォロワーシップを理解して、上司や組織への貢献に役立てる	コミュニケーション
若手	TEDから学ぶワンランク上のプレゼンテーション	TED式プレゼンテーションについて知り、聞き手の興味関心を引き付ける方法を理解する	ビジネススキル
若手	損益分岐点って何だろう？	利益を創出するために必要な、売上高と生産・販売数量の算出方法を知る	ビジネススキル
若手	若手のうちに知っておきたいリーダーシップとマネジメントの違い	リーダーシップとマネジメントの違いを知り、日々の仕事に対する意識を変える	コミュニケーション
中堅	新人・後輩を育てる－指導者の心構え－	指導者としての心構えを認識し、新人・後輩の成長に役立てる	マインド
中堅	新人・後輩を育てる－ウソや誤った報告をなくす－	ウソや誤った報告をする原因を知り、新人・後輩指導に役立てる	コミュニケーション
中堅	新人・後輩を育てる－ハラスメントを知る－	ハラスメントの意味を理解し、新人や後輩を正しく指導するためのポイントを知る	コミュニケーション
中堅	Win-Win交渉術	Win-Winの考え方を理解し、交渉を上手く進める方法を知る	ビジネススキル
中堅	ダイバーシティ（マネジメント）	他者の個性をうまく活かすために、ダイバーシティマネジメントのしくみを知る	その他
中堅	クリティカルシンキング	物事をより良くするために、疑うことの重要性を理解する	ビジネススキル
中堅	ファシリテーター養成（場のデザインスキル）	▼2020年8月リリース予定	ビジネススキル
中堅	ファシリテーター養成（対人関係スキル）	▼2020年8月リリース予定	ビジネススキル
中堅	ファシリテーター養成（構造化スキル）	▼2020年9月リリース予定	ビジネススキル
中堅	ファシリテーター養成（合意形成スキル）	▼2020年9月リリース予定	ビジネススキル
中堅	イノベーションの為にデザイン思考	デザイン思考について学習し、イノベーションの生み出し方を身につける	ビジネススキル
管理職	部下の成長を促すフィードバック法	効果的なフィードバックの手法を理解して活用することで、部下の成長を促進させる	マネジメント
管理職	ケーススタディ「若手の早期離職を防ぐ方法」	ケーススタディを通じて、若手の早期離職を防ぐためにどのような対策をするべきか学ぶ	マネジメント
管理職	ケーススタディ「部下をやる気にさせる目標設定のプロセスデザイン」	ケーススタディを通じて、部下のモチベーションアップにつながる目標設定の方法を学ぶ	マネジメント
管理職	ケーススタディ「正しい評価面談のやり方」	ケーススタディを通じて、評価面談の最適な実施方法について学習する	マネジメント
管理職	ケーススタディ「営業プロセスマネジメント」	ケーススタディを通じて、営業プロセスを「見える化」し部下育成に活用する方法を理解する	セールス
管理職	ケーススタディ「部下を育てる営業同行」	ケーススタディを通じて、「営業同行」を活用した部下育成の方法を理解する	セールス
管理職	ケーススタディ「組織で取り組む部下へのメンタルヘルスケア」	ケーススタディを通じて、メンタルヘルス不調の部下に対する適切な対応方法を知る	マネジメント
管理職	ケーススタディ「自分ではわからないセクハラのセーフとアウト」	▼2020年8月リリース予定	コミュニケーション
管理職	ケーススタディ「パワハラにならないための正しい部下指導」	▼2020年8月リリース予定	コミュニケーション
管理職	リモートワークで活かす部下マネジメントの基本	リモートワーク時における、効果的な部下マネジメントの方法を理解する	マネジメント
全階層	マインドフルネス	集中力を高め、メンタルヘルスケアを促進するために、マインドフルネスの技法を学ぶ	その他
全階層	LIFE SHIFTから学ぶ人生100年時代	人生100年時代について知り、人生設計に役立てる	その他
全階層	リモートワークで活かすオンライン営業の基本	オンライン営業の基本と効果的な手法を学び、訪問営業との違いを理解する	セールス
全階層	リモートワークで活かすセルフコントロール	仕事との向き合い方を考え、自ら常に高いモチベーションをキープする手法を学ぶ	その他