

# 2021年12月版 学習テーマLINEUP



- ・リリーステーマおよび配信予定月は変更する可能性があります。あらかじめご了承ください
- ・新テーマがリリースしましたら、ロクゼロコンテンツ閲覧専用サイト「直近の更新履歴」にてお知らせいたします

対象	テーマ名	ねらい	カテゴリー
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	ケーススタディ「仕事を任せてもらえる報告・連絡・相談」	ケーススタディを通じて、信頼を得られる報告・連絡・相談の方法を学び、仕事を任せてもらえるようになる	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
新人	時は金なり！超・時間管理術	限られた時間を有効活用するために、時間管理の必要性と技術を学ぶ	ビジネススキル
新人	情報感度を高める“自己アンテナ”の張り方	有益な情報を入手し、活用していくために「自己アンテナ」の張り方について学習する	ベーシック
新人	自ら考・動！主体性を向上させる秘訣	望ましい主体性のあり方を学習し、その向上の方法を知る	マインド
新人	社会人基礎力で高める3つの力	社会人基礎力を学び、今後の自己研鑽の方向性を決める一助とする	ベーシック
新人	失敗を恐れないレジリエンスの鍛え方	失敗や落ち込みから素早くリカバリーできる、レジリエンスの鍛え方を知る	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	ケーススタディ「周囲の巻き込み方」	ケーススタディを通じ、周囲のサポートを活用し、任されたタスクを全うする方法を知る	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
若手	次世代ビジネスメソッド“OODAループ”	OODAループを学び、素早く臨機応変に行動できるビジネスパーソンになる	ビジネススキル
若手	無意識の偏見“アンコンシャスバイアス”を知る	アンコンシャスバイアスを知ることによって、非効率的・非合理的な思い込みに気付けるようになる	その他
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）	場のデザインスキルを知り、効率的な会議・ミーティングの準備ができるようになる	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）	対人関係スキルを学び、会議参加者の意見を上手に引き出せるようになる	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）	構造化スキルを学び、会議で挙がった意見を分類・整理するための技術を習得する	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）	合意形成スキルを学び、会議において最終的な結論を導き出し、合意するための技術を習得する	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
中堅	ケーススタディ「部下の考えを引き出すコーチング」	ケーススタディを通じて、部下の考えを引き出すコーチング手法を理解する	マネジメント
中堅	営業活動に役立てるB/S・P/L	B/S・P/Lを営業に役立てる方法を学び、実際の営業活動で活用する	ビジネススキル
中堅	営業活動で活かす「仮説思考」	お客様の情報から仮説を立て、より良い営業活動に繋げる方法を学ぶ	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

# 2021年12月版 学習テーマLINEUP



- ・リリーステーマおよび配信予定月は変更する可能性があります。あらかじめご了承ください
- ・新テーマがリリースしましたら、ロクゼロコンテンツ閲覧専用サイト「直近の更新履歴」にてお知らせいたします

対象	テーマ名	ねらい	カテゴリー
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手とアウト」	ケーススタディを通じて、自覚が難しいセクハラの境界線を知る	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」	ケーススタディを通じて、パワハラと指導の線引きを理解し指導に役立てる	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
管理職	エンゲージメント向上のための関係構築	部下のエンゲージメントを向上させ、モチベーションを高めるための関係構築術を学ぶ	コミュニケーション
管理職	あなたも目指せる！イクボス	イクボスについて学び、部下と自分のワークライフバランスを高められるようになる	その他
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
全階層	誰でも分かる“SDGs”	人間社会共通の問題に対し、当事者意識を持って解決に臨むため、SDGsを学ぶ	その他
全階層	デジタルマーケティングの基礎	IT技術の進展によって登場した、新しいマーケティングの方法を知る	その他
全階層	ソーシャルメディアマーケティングの活用法	SNSアプリを中心としたソーシャルメディアを、マーケティングに活用する方法を学ぶ	その他
全階層	ケーススタディ「相手本位」	ケーススタディを通じ、「相手本位」に考え、行動するためのコツを学習する	マインド
全階層	最高のチームの作り方	チームワークの向上技法を学習し、チームの生産性を高められるようになる	コミュニケーション
全階層	ケーススタディ「情報セキュリティ」	情報セキュリティに関するケーススタディを通じて、問題発生時の対処法を学習する	その他
全階層	理解を深める“LGBTs”	誰にとっても働きやすい職場づくりのために最低限知っておくべきLGBTsについての知識を身につける	その他
全階層	ストレングスファインダー診断結果の上手な見方	ストレングスファインダーをどのように有効利用するのか、受診結果のチェック法と活用法を知る	その他