

| 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 | 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、先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のデザイン思考 | ▼2020年7月リリース予定 | 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」 | ▼2020年7月リリース予定 | 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」 | ▼2020年7月リリース予定 | セールス |
| 管理職 | ケーススタディ「効果的な営業同行の行い方」 | ▼2020年7月リリース予定 | 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」 | ▼2020年7月リリース予定 | 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とセーフとアウト」 | ▼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「パワハラと言わせない部下への指導」 | ▼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 |
| 全階層 | リモートワークで活かすオンライン会議の進め方 | ▼2020年8月リリース予定 | その他 |