

	カテゴリ	講座名	講師	時間	本数	内容	
チャレンジテスト	1	会計	チャレンジテスト: アカウンティング編		10分	10問ランダム	出題範囲は映像講座の「企業会計カテゴリ全講座」
	2	ファイナンス	チャレンジテスト: ファイナンス編		10分	10問ランダム	出題範囲は映像講座の「ファイナンスカテゴリ全講座」
	3	マーケティング	チャレンジテスト: マーケティング編		10分	10問ランダム	出題範囲は映像講座の「戦略/マーケティングカテゴリのうち14~21および27」
	4	経営戦略	チャレンジテスト: 経営戦略編		10分	10問ランダム	出題範囲は映像講座の「戦略/マーケティングカテゴリのうち22~26まで」
	5	新規事業開発	チャレンジテスト: 新規事業開発編		10分	10問ランダム	出題範囲は映像講座の「イノベーション/事業開発カテゴリのうち43~45まで」
	6	論理的思考	チャレンジテスト: ロジカルシンキング編		10分	10問ランダム	出題範囲は映像講座の「思考法カテゴリのうち82~85まで」
	7	組織統率	チャレンジテスト: 組織統率編		10分	10問ランダム	出題範囲は映像講座の「リーダーシップ/組織統制カテゴリ52~60」
	8	部下活性化	チャレンジテスト: 部下活性化編		10分	10問ランダム	出題範囲は映像講座の「リーダーシップ/組織統制カテゴリ52~60」
	9	時事問題	チャレンジテスト: 現代日本のキーワード		10分	10問ランダム	出題範囲は映像講座の「日経で学ぶ! キーワードでわかる日本経済」
日本語版							
	1		決算書速読術(貸借対照表と損益計算書)	寺石雅英	1時間42分	17	財務諸表は、細かい部分にこだわるほど全体像が見えにくくなり、永久に読めるようになりません。重要なのは、ざっくり読むためのツボを的確に押さえることです。この講座で学ぶことで財務諸表へのイメージがガラッと変わるはずです。
	2		引当金	寺石雅英	0時間24分	2	将来の特定の支出や損失(例えば従業員の退職金や賞与、修繕、返品など)を今期中に見積ってしまい、貸借対照表の負債の部(または資産の部)に計上する金額のことを引当金といいます。なぜ引当金を計上するのか理解しましょう。
	3		時価主義会計/減損会計	寺石雅英	0時間13分	1	資産は買った値段で財務諸表に載ります。ですが、資産が値下がりがしていると、財務諸表を見る人は資産を過大評価してしまっています。こうしたことを避けるための会計が時価会計や減損会計です。これらをしっかり理解しましょう。
	4		税効果会計	寺石雅英	0時間17分	1	利益が少ないのに、こんなに税金を取られるのかと思ったことはありませんか?例えば、実際は会計上の費用ですが、税法上は損金になりません。税効果会計を学ぶと、実際費をたくさん使っても、税金が減らない理由などが分かります。
	5	企業会計	連結会計	寺石雅英	0時間19分	3	グループの企業群は一つの企業として考えようということが使われることになったのが連結会計です。それによって連結財務諸表が作られることになりました。本講義では、連結財務諸表を作成するプロセスの解説を通じて読み方を学びます。
	6		キャッシュフロー計算書	寺石雅英	1時間04分	7	この講座では、難しいと思われがちなキャッシュフロー計算書、ある方法を用いることで容易に読めるようになるばかりでなく、キャッシュフロー計算書を知ったかぶりしている人まで見抜く方法まで学べてしまいます。
	7		財務分析をやってみよう	寺石雅英	1時間03分	9	財務分析の指標は100も200もあるわけですが、その中のいくつかの指標を理解し、その使い方に習熟することで財務諸表を読むスキルを効率的に身につけます。財務諸表をパッと見た瞬間に気の利いた一言が出来るようになることを目指します。
	8		最も儲かる価格決定法	寺石雅英	1時間01分	4	収益を上げるための最大のポイントは「価格」の決定にあります。この講座ではまず、なぜ価格を上げることが重要なのか、そして価格を上げるためにはどんな方法をとったらいいのかをわかりやすく解説します。今まで考えてみなかった方法で価格を上げるためのヒントを得るために、この講座をぜひご利用ください。
	9		粉飾決算の着眼点	寺石雅英	0時間18分	2	粉飾決算の手口の90%は、びっくりするくらい財務諸表の中の「ある2つの項目」に集中しています。この2つの項目に注意を払うことで粉飾決算を嗅ぎわける力がついてきます。また、本講座で財務諸表を読む力がさらに高まるはずです。
	10		投資価値評価の方法	寺石雅英	1時間49分	14	企業の中には様々な投資がありますが、規模が大きくなるほど、行くか否かは重要な意思決定となります。本講座では、皆さんが投資を行う際に有用な価値評価の方法を学びます。投資の採否は、企業価値が上がるかどうか重要です。
	11	ファイナンス	投資キャッシュフローの見積り	寺石雅英	0時間43分	8	キャッシュフローは投資計算上、主に3つのものがあります。初期投資額、事業キャッシュフロー、終了時のキャッシュフローです。投資から利益を得られるかどうか、キャッシュフローを見積もれるようになります。
	12		資本コストの推計	寺石雅英	1時間12分	9	資本提供者(株主や債権者)は何%以上の利益を要求しているか、これが資本コストです。いいかえると、企業が最低限上げなければならない利益率ということです。本講座では、その資本コストの求め方を学びます。
	13		企業価値評価の方法	寺石雅英	1時間52分	14	企業価値とは「会社の値段」ともいえます。いったい自分の会社の価値はいくらでしょうか?有名な企業の価値は?重要な取引先は?本講座では企業価値を算定する方法に加え、理論株価を算定する方法も解説します。
	14		マーケティング戦略策定のプロセス	秦充洋	0時間23分	2	マーケティング戦略を再考したり、イチから策定したりする場合、一連のプロセスにそって考えをまとめていくと精度が高まります。マーケティングの細部を検討する前に、まずは策定のプロセスを理解しましょう。
	15		自社の顧客は誰か?	秦充洋	0時間41分	3	顧客は誰か?これは事業を行う上で最も重要な問いです。顧客の絞り込みを行うと、顧客のイメージがもっと明確になり、ニーズも分かってきます。本講座では、顧客を明確にする方法とコツを解説します。
	16		自社の「独自の売り」を固めよう	秦充洋	0時間16分	1	自社の「独自の売り」を明確にすることは極めて重要です。これが明確になっていなければ、顧客が増えることはないといってもいいくらいです。本講座で、他社と差別化できる提供価値を見だし、それを簡潔な文章で明文化してみましょう。
	17		マーケティングミックスを理解する	秦充洋	2時間03分	11	マーケティングミックスの4P(Product, Price, Place, Promotion)は、売れる仕組みの構成要素です。この4つを常に念頭に置くことで、マーケティングの打ち手に漏れがなくなります。本講座では、マーケティングミックスの基本と留意点を解説します。
	18		ネット時代の顧客の掴み方	秦充洋	1時間12分	5	現在、顧客のニーズは多様化し、しかも顧客に飽きられるのも早くなっています。本講座では、顧客がますます力を持つようになってきたネット時代に適した新しいマーケティングの考え方を解説します。
	19		B to B マーケティングの勘所	秦充洋	0時間16分	1	マーケティング戦略策定のプロセスは消費者対象と変わりませんが、法人対象の場合は、いくつかの点で取り組みに違いがあります。本講座では、BtoBマーケティングの実施ステップ、特性や留意点について解説します。
	20		儲けの機会の見つけ方	秦充洋	0時間26分	2	世の中には様々な儲けの仕組み「ビジネスモデル」があります。本講義では、儲けを生み出すための利益の公式を解説するとともに、ビジネスモデルキャンバスというツールを使って、ビジネスチャンスを見つけるヒントを提供します。
	21		新興国へのマーケティング戦略	秦充洋	0時間35分	3	新興国へのマーケティングは、日本国内向けの施策とは全く異なったアプローチが必要です。将来、海外市場、とりわけ新興国への参入を検討されている方は、本講座で、市場、顧客の特徴や、進出企業の取り組みなどをおさえておくとよいでしょう。
	22		経営戦略の基本フレーム	杉本真一	1時間14分	5	本講座では、戦略立案・遂行に有用な概念、そして様々なフレームワークを学びます。戦略を立案するにあたっての分析ツールを理解し、それらを適切な場面で使えるようになることを目指します。
	23		マイケル・ポーターの基本戦略	杉本真一	0時間40分	6	本講座では、ポーターの基本戦略(コストリーダーシップ戦略、差別化戦略、集中戦略、および自社の競争的地位に基づく戦略)を中心に解説します。本講座は戦略の定石といえる内容ですので、必ずおさえておきましょう。
	24	戦略/マーケティング	デルタモデル ~ビジネス生態系を理解する~	杉本真一	0時間58分	5	デルタモデルは一企業のみ競争だけでなく、業界の生態系まで視野に入れて戦略の選択肢を広げている点、戦略立案・実行を実務面まで落とし込んでいる点特徴です。競争戦略の一つであり、比較的新しい戦略論です。
	25		ブルーオーシャン戦略 ~競争しない戦い方~	杉本真一	0時間42分	4	ブルーオーシャン戦略は、競争しないで戦う、つまり新たな市場を創造していく戦略です。本講座でブルーオーシャン戦略とはどういうものか、戦略の立て方やプロセスを理解し、実務に応用してみてください。
	26		外部成長戦略/提携~M&A	杉本真一	0時間37分	4	本講座では、提携や合併、M&Aといった外部成長戦略についてメリットや留意点などを解説します。それぞれの方法は戦略目標を達成する手段としての選択肢で、スピードやコスト、効果の3点で方向性を検討します。

27		マーケティング・ベーシック	小林敬明	2時間32分	12	マーケティングの基本的な考え方について、STP4Pのフレームに沿ってわかりやすく解説いたします。後半ではB2Bマーケティングにおける留意点や、サービスのマーケティング、さらにはインターネットマーケティングなど、応用編の解説も収録しました。マーケティングのことを知りたい、もう一度基礎から勉強をやり直したい、などの方にお勧めです。
28		ざっくりわかるIPO入門	寺石雅英	1時間12分	6	IPOを目指している企業の方、IPOをしようかどうか悩んでいる企業の方、IPOについての知識を純粋に身につけようという方にIPOの実態、そのメリット・デメリットなどをわかりやすく解説いたします。
29		ざっくりわかるM&A入門	寺石雅英	1時間16分	7	M&Aの仕組みやプロセスを大まかに把握することで、M&Aは一部の有力企業のみが用いる高度で複雑な経営手法ではなく、どんな企業でも手軽に活用できる提供範囲の広い経営手法であることを学習しましょう。この講座では、自らの企業の戦略的展開に役立つM&Aの利用の仕方を考える眼を養います。
30		真田家に見る!小が大に勝つ原則	名和田 竜	1時間31分	8	《戦国武将に学ぶシリーズ 其の一》 上田合戦、大坂冬の陣、大坂夏の陣と戦力的に圧倒的な不利な状況で、真田昌幸、真田幸村はなぜ大軍を打ち負かすことができたのか?そこには現代のビジネスに通じるさまざまな知略や視点がありました。ランチェスター戦略の第一人者が熱のこもった講義でその核心に迫ります。
31		武田・上杉に見る!経営手腕とその手法	名和田 竜	1時間26分	8	《戦国武将に学ぶシリーズ 其の二》 戦国最強の軍団を率いた武田信玄、軍神と称された上杉謙信。生涯のライバルとして比較される二人の戦国武将の、合戦と領国経営で見せた手腕から、その思想を学びます。あと一步のところで天下を獲れなかった二人の武将の生きざまからビジネスのヒントを掴んでいただきます。
32		優れた管理者が実践している戦略思考・策定	樋野昌法	1時間12分	9	持てる経営資源を生かして最大の成果を得るためには、いろいろな切り口で自社や自部門の事業を俯瞰し分析理解することが不可欠です。そして、こうした活動が結果的に視野を広げることとなり、的確な戦略の策定に寄与いたします。本講座では企業の戦略立案プロセスに焦点を当てて、物事を戦略的に考えるために、管理者が押さえておくべきフレームワークを中心に学びます。
33	イノベーション/事業開発	イノベーション概論	小林敬明	0時間12分	1	イノベーションを生み出すのはアイデアであり、技術ですが、それをビジネスに仕立てあげるには戦略が必要です。競争優位につながり、それなりのインパクトがあるビジネスにしていけばどんなプロセスが必要かを考えます。
34		テクノロジーとイノベーション	小林敬明	0時間28分	2	テクノロジーの進化の予測は正確にはできませんが、S字カーブというツールを使うと進化のパターンを見つけることができます。破壊的技術も登場してくる中、企業はどのタイミングで何を決めればいいのかを考えます。
35		リード・ユーザーと顧客分析	小林敬明	0時間23分	2	イノベーションは誰が起こすのか?ユーザーが、自分のニーズのために、それにフィットする製品を作ってしまう例が増えています。イノベーションに占めるユーザーの役割が大きくなってきていることの意味を深めます。
36		イノベーションと競合優位性	小林敬明	0時間25分	2	「素晴らしい技術=儲かる」というわけではありません。ビジネスを加速させるためには競合優位性が必要です。本講座では競合優位につながる要素を解説していきますので、ご自身のビジネスに適用できるか考えてみてください。
37		イノベーション戦略の実行	小林敬明	0時間24分	2	イノベーションのプロジェクトがいくつもある場合、技術の革新性や顧客が認識する価値など個々のプロジェクトは様々ではありません。本講座では、イノベーション戦略実行の意思決定を効果的・効率的に行うためのツールを解説します。
38		ベンチャービジネス	小林敬明	0時間33分	2	ベンチャー企業の中にもビジネスを加速させてインパクトを残している企業があります。本講座では成功するベンチャービジネスの条件と、ベンチャーキャピタルの意義、役割について解説します。
39		デザイン思考によるイノベーション	白根英昭	0時間59分	5	本講座は、人々の潜在ニーズを捉え、問題をリフレームし、ゲームの枠組みを変え、優れたアイデアを生み出し、ソリューションに統合するデザイン思考の一連のステップを、繰り返し実行できる信頼性の高い方法論として習得することを狙いとします。
40		【新規事業開発スキル】 儲かるビジネスアイデア発想法	寺石雅英	1時間47分	9	本講座ではビジネスのアイデア発想と事業コンセプトの創造手法を学びます。また、ビジネス成功企業の様々なビジネスモデルを知ることで、それらを自分のビジネスに応用するヒントが得られます。
41		【新規事業開発スキル】 勝てるビジネスモデルの作り方	寺石雅英	1時間42分	10	本講座ではビジネスモデルキャンバスというビジネスモデルを視覚化し、評価、構築するための便利なツールの活用法を学びます。ビジネスチャンスを見つけて、それを儲けの仕組みにする手法をステップバイステップで実践できます。
42		【新規事業開発スキル】 ビジネスモデル仮説を検証する	寺石雅英	1時間36分	7	「これはいける!」と思うビジネスもお客さんが買ってこれなければ成立しません。本講座は具体的な仮説検証のやり方が満載です。テスト販売し、お客さんの反応を見ながら製品・サービスとニーズをフィットさせるやり方などを学びます。
43		【新規事業創造】事業アイデアの発想法	秦充洋	0時間49分	4	新規事業を成功させるために、まずは事業として何をやるのか、しっかりとアイデアを練ることから始まります。事業化可能なアイデアを生み出すためには、単に思いをつま思考を巡らせるのではなく、いくつかの手順や手法を活用して広く検討し、最後には候補を絞っていくことが必要です。本講座ではアイデアの発想法として、いくつかのフレームワークや考察のための手法をご紹介します。事業化に結びつくアイデアの抽出に役立てていただきます。
44		【新規事業創造】顧客への提供価値	秦充洋	0時間36分	4	ターゲットとする顧客は誰なのか。そしてその顧客はなぜ購入してくれるのか。事業構築の際には顧客への提供価値を考える必要があります。この検討プロセスにおいて、自社の強みを再確認し、真の競合が誰であるのかが見えてきます。本講座では、顧客への提供価値を考えるプロセスとポイントについて解説いたします。
45		【新規事業創造】顧客理解のアプローチ	秦充洋	0時間42分	4	近年の商品・サービス開発においては、顧客の視点や顧客の行動を観察することによる顧客ニーズの発見に重点が置かれるようになってきました。本講座では、顧客を理解するためのアプローチ手法として、リーン・スタートアップ、デザイン思考、カスタマージャーニーなどを紹介いたします。
46		【新規事業創造】ビジネスモデルとは	秦充洋	0時間35分	3	「儲けの仕組み」を構築するには?利益はどのようにして生み出されるのか?本講座では、利益の構造を理解して利益モデルを検討した上で、ビジネスモデルをどのように組み立てていくのかについて指南いたします。
47		【新規事業創造】バリューチェーンの構築	秦充洋	0時間53分	5	1つの製品が顧客のもとに届くまでには、さまざまな業務活動があり、各活動のプロセスにおいて価値を付与していくことが求められます。ここでは、オペレーションとマーケティングに着目してポイントを解説いたします。また、バリューチェーンの再構築についても論じてまいります。
48		【新規事業創造】マネタイズとキャッシュフローモデル	秦充洋	0時間58分	6	誰からどのような名目で金を取るのか。「対価の名目」にはさまざまな考え方があり、それによって事業そのものの性格まで変わってしまいます。こうしたマネタイズモデルをしっかりと検討したうえで、最終的にはキャッシュフローを予測します。本講座では利益の源泉とも言うべき価格やキャッシュフローについて、丁寧に解説いたします。
49	リーダーシップ/組織統制	組織の方向性と価値観の共有	鳥居勝幸	0時間33分	3	経営幹部や管理職にとって、組織の方向性を深く理解しメンバーに伝えていくことは、重要な役割のひとつです。また、自分の持つ不動の価値観を認識することにより、自らの組織におけるポジショニングを考え、主体的に組織と関わることも大切です。本講座では、こういった経営幹部や管理職の内面的な要素について道筋を示すとともに、メンバーとの価値観の共有について、具体的な方法論を展開します。
50		部下を知る、部下と対話する	鳥居勝幸	0時間43分	4	上司が部下を深く理解するための秘訣とは何か、部下とのコミュニケーションのとり方での留意点は何か。経験者インタビューやケースドラマを交えた構成で、部下に対するスタンスを学びます。普段の自分自身の部下との接し方を思い浮かべながら学習することがポイントです。
51		組織の将来像「ビジョン」の共有	鳥居勝幸	0時間41分	2	自分たちが目指す到達点はなにかを定義する「ビジョン」はチーム単位でも策定すべきものです。では、どのように構想しメンバーを巻き込み共有すべきなのでしょう。本講座ではビジョンの構想から表現方法、そしてメンバーとの共有の仕方まで、経験者インタビューを交えながら解説します。
52		リーダーシップスタイル	鳥居勝幸	0時間19分	1	リーダーシップには様々なスタイルがあります。本講座ではリーダーシップについての理論を基にリーダーシップスタイルを解説します。自分自身がどのリーダーシップスタイルを持っているのか、自身で理解するための参考としてください。
53		自ら考え動く部下に育てる	鳥居勝幸	1時間24分	6	「なにごとく経験だ」のひとことで部下を放任してしまえば人は育ちません。経験が学習となって成長に結びつくには、適切な業務のアサイン、動機付け、指導が重要です。本講座ではティーチングとコーチングの使い分けなど、部下を育てるための、より具体的な手法やコミュニケーションのとり方などを解説します。
54		自律的なチームをつくる	鳥居勝幸	0時間16分	1	チームビルディングの理論を学び、経験者インタビューにより現場での成功例を学びます。チームの統制に悩んでいる方にぴったりの講座です。
55		部下を巻き込む会議のあり方	鳥居勝幸	0時間39分	2	望ましい会議の姿としては、会議での決定事項の質が高く、メンバーの納得性が得られ、チーム力の向上とともに個人個人の能力を開発するような進め方をすることです。本講座では会議のシーンのケースドラマを見ながら、質の高い会議の進め方を学びます。
56		ネゴシエーションスキル	鳥居勝幸	1時間10分	9	本講座では実践的な交渉のスキルを習得することを目指します。交渉相手といかに信頼関係を築くか、交渉に臨む前の準備段階でやるべきことは何か、そして実際の交渉にあたっての場づくりから面談の組み立て、合意形成に至るまでをステップごとに解説いたします。

57		質問と傾聴のスキル	鳥居勝幸	0時間25分	3	自分の知りたいことを単純に相手に質問するだけでは、質問する側とされる側の双方が必ずしも満足できる結果にはならず、上手な質問のやり方とは言えません。そのため、相手の考えや本音を効率よく引き出すためには、質問の技法や傾聴の技術を身につけておく必要があります。本講座では部下に対する上司や、営業の現場で必ず必要となる質問と傾聴の技法について解説いたします。
58		女性部下を持つ上司の心得	太田由紀	1時間23分	9	日本社会全体で女性の活用推進が叫ばれるなか、どのように女性社員の育成を進めるのが、企業にとっても大きな課題となっています。本講座では、実際に女性部下を持った上司に向けて、ライフイベントに対する考え方や、女性部下とのコミュニケーションにおけるポイントなどをケーススタディも交えながら解説いたします。
59		新入社員育成のために配属先の管理職が知っておくこと	江刺泰子	0時間47分	6	新卒入社の新入社員には、仕事のやり方を教えるにとどまらず、社会人としての心構えを伝えたり、就労意欲を高く持ってもらうことが必要です。しかし、いざ新入社員が職場に配属されると、どう接したらいいかとまどってしまうことも多々あると思います。本講座では講師が実践している事例を交えて、新入社員との関わり方や面接のポイントについて、解説いたします。
60		自発性を引き出すためのコミュニケーションスキル「コーチング」	木村卓	0時間39分	4	対話によって相手の自発的な行動を促す「コーチング」技法を学びます。コーチングとティーチングの違いから、コミュニケーションにおける注意点、傾聴、質問の仕方、関係づくりなど、コミュニケーション上の留意点をテンポよく簡潔にお伝えします。
61		ミーティングを活性化させるスキル「ファシリテーション」	木村卓	0時間37分	4	会議やミーティングにおいて、合意形成や相互理解をすることにより成果を上げるファシリテーションのスキルについて解説します。良いファシリテーターになるために心得るべきことから、具体的な会議・ミーティングの進め方まで、実践ですぐに役立つノウハウを、分かりやすく軽妙な語り口で伝授いたします。
62	リーダーシップ/組織統制	複雑系の組織マネジメント	田村洋一	0時間41分	5	自身の組織は、どんな複雑さを持っているのか。人と組織のマネジメントは本質的に複雑です。本講座では、現実の組織の複雑性を理解し、状況に応じたマネジメントスタイルをとれるようになるためのツールを紹介いたします。
63		チームビルディング	田村洋一	0時間23分	3	チームが効果的であるための要素は何でしょうか？チームワークが良くなければビジネスを伸ばしていくことは難しいといえます。必ず訪れるチームの混乱をいかに乗り切り機能させていくか、本講座で考えを深めます。
64		現代のリーダーシップとは	田村洋一	0時間57分	5	組織の状況によって取るべきリーダーシップは変わります。将来の変化に適應するために、複数のリーダーシップ理論を知り、引き出しを増やしておくことが望ましいといえます。あとは実践で自身のリーダーシップ力を高めていきましょう。
65		イノベーションと組織	田村洋一	0時間17分	3	イノベーションを生み出せる組織とそうでない組織は何が違うのか。自分の企業がイノベーション促進のために取り組めることは何か。あるいは妨げになっているものは？イノベティブな組織になるために必要なことを考察します。
66		ファシリテーションと組織運営	田村洋一	0時間19分	4	環境変化が激しく、組織がフラット化する現代においては、社員が主体的に考え、協力して課題に対処していくことが欠かせません。よいファシリテーターは、組織メンバーの力を引き出し、組織の活性化に力を発揮します。
67		コーチングと人材育成	田村洋一	0時間36分	6	コミュニケーション技法の一つとしてのコーチング。組織メンバーの自発的な行動を促すために、リーダーやマネージャーは日頃のコミュニケーションにコーチングを取り入れてはいかがでしょうか。
68		知っておきたい社会保険のキホン	本田香織	0時間13分	2	健康保険および厚生年金保険に関して、加入手続きから保険料の算出方法、賞与の取り扱いのほか、パート・アルバイトの保険加入についても解説いたします。
69		知っておきたい労働保険のキホン	本田香織	0時間14分	3	労働保険(労災保険と雇用保険)は、労働者を雇用する場合に国から加入が義務付けられている強制保険です。本講座では、労災保険、雇用保険のそれぞれにおける具体的な内容から対象者、保険料の納付、加入手続きについて、簡潔に解説いたします。
70	人事/労務	会社を守る就業規則	竹内睦	1時間56分	9	就業規則は会社経営の基盤となる最も重要な規則です。労働者の労働条件や遵守すべき職場秩序をルールとして明文化することにより、労使間のトラブルを防止し、実際にトラブルが発生した際にも解決法の1つとして重要な役割を担います。その究極の目的は、企業活動を効率化して収益力をアップし、労働者の幸せを実現するという点にあります。本講座では、就業規則の作成・変更について、見落としがちなポイントも含めて、丁寧に解説いたします。
71		退職・解雇の紛争回避策	竹内睦	1時間37分	8	「解雇」は社員と会社の間での係争に発展する可能性の高い事象です。その原因は、解雇に対する知識や理解の不足、誤解が挙げられます。本講座では、労働契約の解消パターンを学び、解雇に対する正しい知識、認識を持って社員との無用な争いを回避することを目的とします。また、トラブルを予防するために労務管理上のチェックすべき項目についても丁寧に解説いたします。
72		労働基準監督官の定期監督に備えるポイント	竹内睦	1時間26分	6	労働基準法等の法令遵守状況に対する検査として実施される労基署の定期監督には、いくつかの着眼点、チェック項目があります。これらについての正しい知識を持つことは、定期監督に対する対策として有効であるだけでなく、企業のコンプライアンス体制の維持の面においても重要です。採用、労働契約、労働時間管理、残業手当、健康管理など労務管理における基礎事項の再確認のためにも、ぜひ本講座を活用してください。
73		トップ営業のスキルをドラマで解く 商談成功のための三原則	鳥居勝幸	3時間52分	19	営業の基本は、お客様の状況と要望を正確に把握し、適切な提案活動を通じてお客様の満足を引き出し、最終合意を取り付けることにあります。本講座では、さまざまなケースにおける営業の事例ドラマを題材にしながら、お客様の課題解決に貢献するソリューション営業の基本について何に注意を払いどう行動すべきなのか、営業経験豊富な講師が熱く指南いたします。
74		戦略的営業への転換	鳥居勝幸	1時間04分	8	本講座では、戦略的営業の目指す姿からターゲットの定め方、顧客への提供価値の創造、キーパーソンの見極めとアプローチ、具体的な営業プロセスなど、戦略的営業の発想から動き方までをステップごとに習得することができます。
75		No.1になるためのランチェスター戦略 基本概要	名和田竜	1時間14分	6	ランチェスター戦略がどのようにして生まれたのか、そしてランチェスター戦略から導かれる弱者と強者の戦い方についての3つの結論を丁寧に解説します。また、ランチェスター戦略を実践した企業の事例も紹介します。
76	営業スキル/営業戦略	No.1戦略と市場シェアの考え方	名和田竜	1時間19分	7	企業活動においてなぜ市場シェアが重要なのか、また、ランチェスター戦略から結論付けられる安定シェアは何%なのか。そしてシェアをあげるためのランチェスター式ABC分析について、徹底的に解説いたします。
77		戦略思考と営業マネジメント	名和田竜	1時間12分	6	営業活動における戦略的発想として、自社(自分)が勝てる戦いの局面を作り出すことは重要です。そのためには地域、客層、顧客、敵、商品のどの部分に重点を置くのか、また、地域、商品、価格、販促、サービスなどの面で、現場レベルでできる差別化に何があるのか、などを考え抜くことが必要になります。また、こうした活動を進めるために「情報」は極めて重要であるため、どういった情報を集めるべきかについても解説します。さらに、営業アプローチのプロセスを可視化する方策を学び、営業担当者の攻撃力を増大するための行動論を説いていきます。
78		地域No.1戦略と集客戦術の考え方	名和田竜	1時間33分	7	地域でNo.1となるための戦略には5つの原則があります。この5原則を踏襲して、商圏をどう認識し、地域の市場体質をどう理解するか、そしてそれからどのようにして集客に結びつけるか、などの総合的な戦略を立案することが大切です。本講座では地域戦略に成功した企業事例を交えながら、より具体的な考え方の道筋について解説いたします。
79		戦略的市場参入の考え方	名和田竜	1時間32分	8	新規に市場参入する際の戦略立案について、その考え方の道筋について解説します。また、プロダクトライフサイクルの考え方についても解説いたします。
80		ロジカル・シンキングの基礎	寺西厚人	0時間48分	4	ロジカル・シンキングは考え方の共通言語であり、問題の解決や他者との交渉、説得、提案などに欠かせない基礎スキルです。本講座ではロジカル・シンキングの基礎として、目的事項の明確化から論理の組立てに至る正しい手順を学びます。演習課題として仮説の構築から検証に取り組みます。
81		代表的論理思考ツール	寺西厚人	0時間29分	2	構造化して考えるための思考ツールを活用することで、考えるスピードと精度を上げることができます。本講座では皆さんのビジネスにすぐにでも活用可能な代表的なツールやフレームワークを学べます。
82		問題解決の思考技術	寺西厚人	1時間00分	5	ロジカルシンキングは問題解決に大きな力を発揮します。問題解決は「問題を明確にする」→「問題を分解し具体化する」→「原因を追究する」→「解決策を立案する」というプロセスを踏んで考えると効果的です。
83	思考法	ロジカル・コミュニケーション	寺西厚人	0時間51分	6	相手と適切にコミュニケーションできるかどうかは、ビジネスの成果に大きな影響を与えます。本講座では、ロジカルシンキングをベースにしたビジネスの成果につながるコミュニケーションの技術を学びます。
84		戦略的思考の強化 ～ロジカル・シンキングの実践～	大橋一彦	1時間05分	9	戦略的思考とは「将来の姿を明らかにし、そこに到達するための課題、実行にあたっての優先順位を理解し、具体的な方法や手順を明確にする思考方法」と定義することができます。本講座では、ロジカルシンキングをベースに様々なフレームワークを活用して、戦略を策定するまでのプロセスを明快に解説いたします。

85		シナリオ・プランニング	小林敬明	1時間36分	8	シナリオ・プランニングは、「もし、事業環境に想定していなかった変化が起きたらどうなるか」を深く考えることにより、組織の戦略策定プロセスを強化していくための強力なツールです。シナリオ・プランニングによって、未来の事業環境についての様々なストーリーが体系化され、未来に向けてのよりよい準備が「戦略」という形で可能になります。
86	海外進出/異文化	日中異文化コミュニケーション	鄭偉	3時間34分	19	考え方や行動様式が異なる中国人との間で、いかにしてコミュニケーションを円滑化し、信頼関係を築いていくのか。日本人と中国人の差異を理解した上で、中国人と関係構築するためのコミュニケーション・スタイルを修得します。
87		グローバルリーダーのための異文化理解と適応	宮森千嘉子	1時間06分	7	異なる文化的な価値観をどう理解すればいいのか、ホフステードの6次元モデルを軸に考えます。権力に対する受容性、集団主義か個人主義か、競争原理の中で重視するものは何か、不確実な未知のものに対する不安の感じ方、短期志向か長期志向か、人生の楽しみ方など、国別のスコアを理解することで、コミュニケーションへの足がかりをつかんでいただきます。
88		アジア新興国ビジネス事情 - ミャンマー編2016 -	新井隆司	1時間02分	6	市場開放により経済発展が急速に進みつつあるミャンマーのビジネス環境について、最新の情報をお届けいたします。タイと国境を接し、インド洋に面しているミャンマーは地勢学的にも魅力があり工業団地の整備が進むなどの利点がある反面、電力や通信環境が整備途上などの問題も存在します。進出を検討される際には、本講座で概要を掴んでいただくことをお勧めします。
89	海外進出/異文化	アジア新興国ビジネス事情 - ベトナム編2016 -	新井隆司	0時間41分	5	まもなく人口が1億人に届くであろうベトナムは生産基地としてだけでなく、市場としての魅力度も高まりつつあります。社会主義体制ではありますが、規制は緩やかで、市場開放も段階的に進んでいます。こうしたベトナムの最新ビジネス事情について解説いたします。
90		アジア新興国ビジネス事情 - カンボジア編2016 -	新井隆司	0時間36分	5	ベトナムとタイに挟まれているカンボジアは、ホーチミンからバンコクへ抜ける南部経済回廊の一部を構成し、地政学的に極めて重要な位置にあります。経済発展はまだこれからですが、すでに日系企業の進出もあり、今後の発展が期待されます。そういったカンボジアの現状について基本事項を解説いたします。
91		日タイ異文化コミュニケーション	河島久枝	0時間52分	12	タイ人の行動が日本人と異なるのはどのようなときでしょうか？この講座ではタイ人の行動や考え方の背景にあるものからタイ人の持つ価値観を学び、ビジネスでよく遭遇する状況ごとの対処法を身につけることを目的とします。
92		ロジカルライティング	小林敬明	1時間59分	12	読み手に正確に伝わる文書を書くためには、論点とメッセージが明確であり、内容がわかりやすく組み立てられている必要があります。本講座ではロジカルシンキングのツールを活用したライティングの技術について解説します。
93		説得力を高めるプレゼンテーション	小林敬明	1時間15分	8	プレゼンテーションで成功を収めるためには、まずプレゼンの目的を明らかにし、ロジカルにストーリーを組み立てる必要があります。そして最大の見せ場であるデリバリーにおいては、資料に工夫を凝らしたうえで、態度能力を発揮しなくてはなりません。こうした一連の流れに基づいて、プレゼンで成果をあげるためのポイントと技法について、詳細に解説いたします。
94		心を動かすスピーチ・プレゼンの技術	倉島 麻帆	0時間58分	6	スピーチやプレゼンテーションの場で、いかにして聴衆の心を動かし、正しくメッセージを伝えるか。本講座ではプレゼンテーションの3つの要素(視覚的要素、聴覚的要素、言語的要素)について、それぞれ具体的な例を挙げて解説します。講師は「笑顔・声・話し方・表情」の第一人者であり、講義もまさに渾身のプレゼンテーションとなっており、視るものをグイグイ引き込んでくれます。
95		プロジェクトマネジメント	新井宏征	1時間30分	8	プロジェクトをどのようにして成功に導くか、プロジェクトを管理するうえでのポイントをプロセスに従ってコンパクトに解説いたします。本講座を学習することにより、プロジェクトマネジメントの概要を網羅的に理解することができます。初めてプロジェクトリーダーになった方はもちろん、経験者にとっても基本に立ち返って自身を振り返るために最適な講座です。
96		若手社員のための結果に差が出る仕事力講座	太田由紀	0時間55分	4	仕事で成果を上げるための「7つの仕事力」をケースドラマを題材にして解説します。7つの仕事力を身につけることで、成長のスピードも加速します。(本講座は入社半年後から3年目程度の若手社員が対象となります。)
97		社会人の基礎スキル	小濱裕子	0時間57分	5	社会人として身につけておくべき立ち居振る舞い、言葉遣いなどについて、事例を交えて解説いたします。新入社員研修で学ぶ内容が中心ですが、職場や仕事に慣れたころにもう一度基礎を見直してみるのもいいかも知れません。
98	ビジネス推進力	管理職に必要な印象管理術	吉村ひかる	0時間54分	6	クライアントや従業員からどう見られているか、そしてどう見られるのが理想なのか、現状と理想のギャップはどのように埋めていくのか。リーダーのイメージは、外見、態度・行動、コミュニケーションで決まります。また、これらが揃ってこそリーダーシップを発揮することができ、仕事の成果も大きく変わります。本講座ではリーダーとしての印象管理術を6つのステップで解説いたします。
99		PDCAサイクル	鳥居 勝幸	0時間11分	1	PDCAは仕事の品質を高めるために、すべてのビジネスパーソンが身につけておくべきビジネススキルです。しかしながらPDCAの概念は理解していても、案外的に実行できていないケースがよくあることも事実です。この講座ではビジネスの基本ともいえるPDCAを、もう一度原点に立ち返って理解していただくことを目的としています。自身の仕事の進め方を振り返って、日頃からPDCAを実践できているかどうかを確認しながら視聴されることをお勧めします。
100		数的思考ベーシック ～数字を使って仕事を進める技術～	深沢真太郎	1時間27分	10	ビジネスはヒト・モノ・カネ・ジカンを動かし進めていくもの。ゆえに数字とは無縁ではられません。どんなに論理的思考を学んでも、数字で考えたうえで数字でアウトプットを出せなければビジネスの現場では活躍できないのです。この講座は「数字を読み取り、加工し、評価する」という基礎的なスキルにはじまり、仕事を大まかに数字で捉える推定力や、説得するためにわかりやすく数字やグラフで伝えるためのエッセンスなど、ビジネスパーソンに欠かせない数的能力を身につけるプログラムです。
101		日経で学ぶ!キーワードでわかる日本経済	中松正樹	0時間54分	4	今を知るキーワードとして、少子高齢化、グローバル化、IT、エネルギーなど広範なテーマを簡潔に解説します。そして新聞は現代社会のキーワードの「事実、背景、今後」を知るための有効なツールであり、読みこなしにはコツがあることも併せて伝授します。
102		ピンチをチャンスに変える「うまい」謝罪のマニュアル	間川清	1時間45分	8	謝罪をしなければいけない状況は、一般的にはピンチな状況といえますが、効果的な謝罪をすれば許しを得られるだけでなく、さらに相手との信頼を築くことができます。その意味で、「うまい謝罪」には「ピンチをチャンスに変える力」があるのです。本講座を通じて「うまい謝罪」を身につけ、人生やビジネスにおいてピンチをチャンスに変える力を手に入れて下さい。
103		優れた管理者が実践しているプレゼンテーション	樋野昌法	0時間48分	6	プレゼンテーションにおいて、相手に正確に「結論」「根拠」「方法」を伝え理解を得るには、論理的な話の組み立てが欠かせません。本講座では、論理的に話を組み立てるために習得しておくべき基本的なフレームワークの解説と、具体的な組み立てのパターンについてご紹介いたします。
104		これでわかる!日本企業のコーポレートガバナンス	渡邊隆彦	1時間09分	7	2015年の改正会社法施行により、日本でも上場企業において、本格的にコーポレートガバナンスを強化することが求められるようになりました。企業活動の透明性、公正性を高め、迅速な意思決定をするためにも、コーポレートガバナンス・コードやスチュワードシップ・コードに対する正しい理解が欠かせません。本講座ではこうした基礎事項の把握に加え、日本企業がとるべき「攻めと守りのガバナンス」についても、解説いたします。
105	法務/コンプライアンス	SNSコンプライアンス研修《管理者向け》	中村 雅子	0時間54分	6	SNSはメールを凌駕するコミュニケーション手段として爆発的に普及しています。その情報拡散力の強さはSNSの魅力であると同時に、不適切な投稿を行うと企業の信用力や売上の低下を招き、経営をも揺るがす事態となりかねません。この講座ではSNSによる不祥事をいかに防ぐか、そして万一炎上が発生した場合の対処法から内部統制の話まで、丁寧に解説いたします。
106		契約書の重要性	堀川 裕美	0時間17分	3	企業にとって自社の権利を保護し、無用なトラブルから身を守るためにも、契約書は内容を吟味して締結したいものです。本講座では契約書で定めておくべきポイントを解説したのち、事務所開設の際に避けて通れない不動産賃貸契約を例に挙げて契約書の重要性を説いてまいります。
107		"人を雇う"場合の法律上の注意点	堀川 裕美	0時間22分	4	事業規模の拡大に伴って企業にとって雇用は必要であると同時にリスクを負う要因の一つとなります。本講座では募集、採用における注意点から、雇用後の労務管理、労働契約終了時のトラブル回避まで、一連の「雇用」の流れに沿って解説してまいります。
108		データの特性を知る	寺石雅英	1時間35分	11	本講座は、これからビジネス統計を学んでいくにあたって最初の一步となるものです。データの集計方法、度数分布表とヒストグラム、いくつかの代表値(平均値、中央値、最頻値等)、分散について丁寧に解説します。
109		確率分布と標本データ	寺石雅英	1時間46分	18	本講座では、統計分析で最も頻繁に使われる5つの確立分布と標本データについて理解を深めます。世の中の事象のほとんどはこの5つの確率分布でカバーできていきますから、しっかりと内容をおさえておきましょう。
110		部分から全体を把握する(推定)	寺石雅英	1時間36分	19	統計学は、標本(サンプル)をとって、そこから全体を把握することが目的です。したがって、本講座は、統計学の中核ともいえる内容です。推定をしっかりと理解するためには正規分布の知識が前提となります。

111	ビジネス統計	部分から全体を把握する(検定)	寺石雅英	1時間49分	27	検定というのは、ある仮説が正しいかどうかを判断する手法です。統計学では、ある仮説の下で起こりにくいことが起きた場合、その仮説を棄てるという考え方をとります。本講座では、この検定について理解を深めます。
112		データ間の関連の強さと因果関係を知る	寺石雅英	1時間32分	9	推定や検定を理解していれば、統計を学んだといえますが、本講座の内容を理解すると、より統計的な分析の深みが増すと思います。本講座では、ある事象とある事象との関連性(相関関係)や回帰分析について学んでいきます。
113		多変量解析手法を用いて予測を行う	寺石雅英	1時間40分	10	2つ以上のデータを使って予測する重回帰分析など、多変量解析手法を使えるようになることを目指します。ここまで学ぶと、ユーザーとして統計学を活用するにあたっては、一目置かれるレベルに達することができます。
114		【補講講座】分散分析	寺石雅英	0時間21分	2	分散分析は、3つ以上の母集団について平均値に有意差があるかどうかを検定する手法です。この講座は、本編で解説していなかった分散分析について、補講講座として開講するものです。
115		Facebook 3000 いいね! 必達プロジェクト	井上幸一郎	1時間40分	9	Facebookを活用したマーケティングは、やり方を間違えなければ、少ない予算で手間をかけずに大きな成果を得ることが可能です。そのためにはFacebookの特性を知り、正しい手法を取る必要があります。中でもFacebookの最も有用な機能である「いいね!」をどれだけ集められるかに、Facebookマーケティングの成否がかかっています。本講座では、たった3ヶ月で自身の運営するFacebookページで、実際に3,000いいね!の獲得に成功した井上先生が、「いいね!」を集めるためのノウハウと、その波及効果について詳しく解説いたします。最終的には45万人にリーチすることを目指します。
116		見えない顧客を「見える化」するアクセス解析入門	筒井龍平	0時間45分	4	ホームページにアクセスしているユーザーの動向は、ツールの発達により、かなり細かいところまでわかるようになってきました。本講座では代表的ツールであるGoogle Analyticsの解析データの読み方から利用の仕方を学び、ユーザーの見える化やWebマーケティングを検討するうえでの考え方を伝授いたします。
117	PC/インターネット	あらゆるビジネスに効果アリ! 検索エンジン広告活用法	筒井龍平	0時間21分	2	インターネット広告市場は2014年に1兆円の市場規模に達し、今後の伸びも大きく期待されています。中でも検索エンジン広告は、広告としての効果が高く、費用対効果も明確であるなどの注目株です。本講座では、検索エンジン広告の基本について、初心者に分かりやすく解説いたします。
118		専門知識不要! 集客・売上をアップするHP制作術	筒井龍平	0時間15分	2	ホームページは、専門家に制作を頼むなどのコストをかけなくても、無料ツールで誰でも制作できるようになりました。しかし、制作できるだけでは駄目で、きちんとホームページ開設の目的を達成する必要があり、そのための工夫は欠かせません。本講座では、ホームページ制作における基本的な考え方を整理してお伝えします。
119		ざっくりわかるインターネットの基礎	筒井龍平	0時間12分	1	「インターネットってなに?」この質問にあなたは的確に答えられるでしょうか?この講座では、インターネットの基本中の基本について、平易な言葉で分かりやすく解説いたします。
120		徹底活用! Gmail仕事術	筒井龍平	0時間31分	3	Googleが提供している無料メールサービスであるGmailは、単なるメールだけのサービスではありません。使い方を知れば、検索性が高く容量も充分な自分専用のデータベースとなりえるのです。本講座では、そんなGmailの様々な魅力を余すところなくお伝えします。
121		起業の成功法則	寺石雅英	1時間22分	7	多くの起業家が直面する「10のジレンマ」についての認識を深めるとともに、それぞれに直面した際にどのような思考方法をとるべきなのかを学びます。そして、企業に必要な「覚悟」や「心構え」を身につけることを目的とします。
122		起業したらまず広報を	伊集院尚子	0時間58分	9	起業時になぜ広報が必要なのか。広告ではなく広報を選ぶべき理由とは。起業を成功させるためにとるべき広報戦略について、基本から具体例までを解説いたします。
123	会社設立/起業	起業時に絶対必要な「選ばれるミッション理念について」	伊倉ひとみ	0時間31分	4	あなたは何のために事業をはじめるのでしょうか。そしてどんなことを実現したいと想っているのでしょうか。本講座では、なぜミッション理念が起業を成功へと導くのか、といった部分の理解を深め、さらに具体的なミッション理念作成のポイントまで解説します。
124		起業前に必ず知っておきたい経営の基礎	横山禎一	0時間29分	3	起業するとはどういうことか。そのメリット、デメリットは?また、失敗の原因は何なのか、そして経営における3つの重要原則とは。数多くの起業を支援してきた「起業支援のプロ」が分かりやすく解説いたします。
125		起業家に必要な印象管理術	吉村ひかる	0時間45分	6	クライアントに自己を強くアピールするためには、自分自身が起業家としてのイメージを描いたうえで、それを外見、態度、行動、コミュニケーションなどに反映させていくことが必要です。本講座では起業家としてのイメージ戦略の重要性を解説いたします。
126		ビジネス英文Eメール講座	大島さくら子	3時間36分	34	英語が話せてもビジネスメールとなると自信がない、というのは多くのビジネスパーソンが感じることです。自分が伝えたいことをメールで正確に相手に知らせるためには、英語表現のニュアンスを知り、的確な言い回しで文章を作成しなければなりません。本講座では、ビジネスの様々な場面でよくある事象を取り上げつつ、各状況下での適切な表現を豊富な文例とともに丁寧に解説してまいります。英文Eメールライティングへの自信を高め、仕事の質を向上させたい方に必須の講座です。
127		説得力を高める英語プレゼンテーション	森住史	2時間13分	13	英語によるプレゼンテーションはその構成法や表現など日本人にとってなじみのない部分も多く、日本人が自信を持ってない領域のひとつになっています。本講座は、前半の英語表現と後半の資料作成、デリバリーの2部構成となっており、前半の英語表現では日本語とは異なる英語プレゼンテーションの組立てから、プレゼンテーションの各段階における英語表現までを懇切丁寧に解説します。また、後半は具体的なプレゼンテーションの技法を解説し、日本人の英語プレゼンテーションにおける説得力を高めることを目的としています。(後半は英語による講義です。)なお、前半の講師は国際会議などでの通訳やNHKラジオ講座の講師を歴任し、英語でのプレゼンテーションを熟知されている森住史先生です。
128		スキットで学ぶ交渉の英語 - Negotiation of Success -	金栗雅実	1時間41分	10	交渉をスムーズに進めビジネスを成功に導くために、外国人との交渉の原則やテクニックを知ることは極めて重要です。本講座では交渉における準備から交渉現場での駆け引き、そしてクロージングまでの流れとテクニックを学びます。
129		スキットで学ぶファシリテーションの英語 - Facilitating Meetings -	金栗雅実	1時間35分	8	ビジネスの会議においては、限られた時間の中で参加者からの意見をうまく引き出しながら集約し、結論に導いていくファシリテーターの役割が極めて重要です。本講座では、特に外国人との会議において、どのように全体を進行させればいいのか、ファシリテーターとして留意すべき点や身に付けなければならないスキルを解説いたします。
130		スキットで学ぶ会議の英語 - Participating in Meetings -	金栗雅実	0時間58分	6	本講座では、外国人とのコミュニケーションを円滑にするために、会議への参加者としての取るべき行動と、各場面における有用な英語表現を体系的に学んでいきます。
131		スキットで学ぶ電話会議の英語 - Teleconferencing -	金栗雅実	1時間14分	7	電話会議でやるべきこと、やってはいけないことなどの要点を押さえた上で、よく使われる表現や場面ごとの有効な英語表現を効率よく学ぶことで、電話会議への苦手意識を克服することができます。
132		異文化マネジメントの英語表現	河谷隆司	4時間07分	17	異文化マネジメント・コンサルティングのバイオニア河谷隆司先生が長年の経験から得た実践的なパワーフレーズを懇切丁寧に解説します。外国籍の社員や顧客との間で信頼関係を構築し、仕事の成果をあげるために必須のスキルが身につきます。日本的な商習慣に基づく感覚を英語に置き換えても外国人スタッフには響きません。伝え方によってはモチベーションを低下させ、離職の原因となることさえあります。本講座では、国内外で外国籍社員と働く方や外国人と一緒にビジネスを展開される方が特に必要とする、様々なマネジメント場面における的確な英語表現を学びます。外国人のスタッフや顧客と信頼関係を築き、業務を円滑に進め成果をあげるために、講師が長年の海外経験から得たナレッジも併せて伝授いたします。
133		英語ビジネスミーティング実践講座	Rochelle Kopp	2時間40分	20	欧米人とのミーティングを進めるうえで、言葉と習慣は日本人が乗り越えなければいけない壁となっています。基本的な価値観の違いから生じる無用の誤解を防ぐためにも、欧米型会議のルールを知り、臨むべきスタンスを定め、併せて相手に響く英語表現を身につける必要があります。本講座では、いかに会議を効果的に進め良い結果を出すかについて、日本と日本人をよく知る講師が、多くの外国人が日本人に対して感じているポイントを交えながら、すぐに活用できる英語表現を紹介いたします。
134		交渉・折衝のための英語表現	河谷隆司	3時間27分	18	異文化マネジメント・コンサルティングのバイオニア河谷隆司先生が英語による交渉術を解説。対立の場面での駆け引きから合意に至るまでの道筋で、より交渉を有利に導くための英語表現を、長年の経験から得た知見を交えて伝授いたします。英語による交渉場面では、異文化に対する理解が欠かせません。この文化の違いを踏まえて、双方が納得できる合意点を協働して探ることにより、Win-Winな結果を導き出すことが可能になります。本講座では、交渉に臨むためのスタンスの取り方、各交渉段階におけるパワーフレーズを学び、対立をどう乗り越えるか、などのノウハウについても伝授いたします。また、最終章ではアジアでの交渉術に絞った解説をいたします。ビジネス交渉で成果をあげることを求められるすべてのビジネスパーソンに必須の講座です。

実務英語	135	電話のビジネス英語	浅見ペーターベン	2時間31分	20	多くの日本人にとって、相手の顔の見える電話によるコミュニケーションは、思いのほか難しいもので、自分の思っていることがなかなか伝わらない、相手の言っていることが正確に理解できない、など言葉のハンディキャップがもたらす露呈するのも電話コミュニケーションの特徴です。しかし、電話での会話にはいくつかの有効な決まり文句があります。こうした決まり文句を身につけて、自信を持って電話での会話に臨むことがとても重要です。本講座では長年の企業研修での講師としての活動や、多数のビジネス英語関連書籍の執筆など、精力的に活動されているビジネス英語教育の第一人者である浅見ペーターベン先生が、基本的な電話の受け答えから、さまざまな場面の上手な対応方法、そして電話会議の進め方まで、じっくりと解説いたします。
	136	アジア英語のヒアリングとスピーキング ～ビジネス文化と英語の特徴を学ぶ～	河谷隆司	4時間06分	24	マレーシア、シンガポール、インドネシア、インドの知識人に現地インタビューを行い、その中からそれぞれの英語の特徴を学ぶと同時に、彼らのビジネスに対する考え方や日本人に対する見方を学んでいきます。英語学習のみならず、日本人とは異なる価値観、考え方に触れることができる、生きた教材です。
	137	ビジネスで使える英語力を伸ばす TOEIC®テスト活用講座	本間正人	3時間27分	19	TOEIC®はビジネス英語の宝庫である。例えば穴埋め問題の問題文はビジネスメールやプレゼンでそのまま使える文例であったり、選択肢はビジネスでよく使われる語彙のかたまりであると言えます。市販の問題集等を十分に活用した学習法を知ることによって、TOEIC®がいかにか英語力を向上させるためのツールであるかが理解でき、学習意欲も湧いてまいります。本講座ではTOEIC®の試験対策と同時に、TOEIC®をビジネス英語の習得に生かす学習のコツを伝授いたします。講師は軽妙な語り口でNHKのテレビ英語講座でも大人気の本間正人先生です。
	138	ビジネス現場の英語表現 Vol1. マーケティング	藤井正嗣	2時間34分	16	英会話はある程度できるが、財務やマーケティングの話になると適切な表現や言い回しが浮かんでこない、ネイティブとの会議の場で思い切った発言が出来ない、などの悩みはありませんか？本シリーズは、基礎的な経営学における英語表現の解説と、それらの表現をシチュエーション別のダイアログで学ぶことができる、英語力向上のための画期的な映像教材です。本講座では、マーケティングに関する表現や独特の言い回し、関連表現などを、ダイアログとマーケティング講義を通じて学びます。ダイアログの展開は、マーケティング「売ること」と思っていたケンが、同僚のトムから指図を受け、市場分析、顧客と市場の絞り込み、製品のポジショニング、そして4Pを学んだ結果、上司にアイデアを認めてもらう、というストーリーで、それぞれにおける英語表現を学びます。講師はNHKテレビの英語講座でおなじみの藤井先生です。
	139	ビジネス現場の英語表現 Vol2. 会計と財務	藤井正嗣	2時間24分	16	本講座では、財務諸表に関する表現や財務・会計ならではの独特の言い回し、関連表現などを、ダイアログと講義を通じて学びます。ダイアログは、新製品の売上が予算を達成して気をよくしていたマリが、フレッドからボトムラインの話をしてマレーシアでの事業を思いとくるところまではよかったのですが、いざ社内で承認を得ようとするお金に関する様々な課題が持ち上がる、といった内容で展開します。ダイアログを通じて財務諸表とそれらに関連する表現を学習することができます。
	140	ビジネス現場の英語表現 Vol3. 人と組織	藤井正嗣	2時間03分	16	本講座では、「人と組織」に関連する表現として、企業文化や成果主義、職場での差別、倫理観などにおける言い回し、関連表現などを、ダイアログと講義を通じて学びます。ダイアログは、海外事業提案のために投資事前検討会に出席したジュンは数字や投資の正当性には自信を持っていたのですが、予想もしなかった企業文化という壁にぶち当たるといった内容で展開します。グローバル化に欠かせない異文化理解などを含めて学習します。
	141	ビジネス現場の英語表現 Vol4. 戦略	藤井正嗣	2時間08分	16	本講座では、「戦略」に関連する表現として、業界分析、競争優位性、多角化、グローバル化などにおける言い回し、関連表現などを、ダイアログと講義を通じて学びます。また、ダイアログでは、アジアでトップシェアの座をつかんだポテトオイルを欧米市場にも展開しようとするアキのストーリーが展開します。業界分析からグローバル戦略、多角化などがすべてがテーマとなったアップテンポのストーリーを楽しみながら、さまざまな表現を身につけます。
	142	ビジネス現場の英語表現 Vol5. ビジョン	藤井正嗣	2時間02分	16	本講座では、「ビジョン」に関連する表現として、アントレプレナーシップ、コーポレートガバナンスなどにおける言い回し、関連表現などを、ダイアログと講義を通じて学びます。また、ダイアログでは、伝統的な企業の中でITを活用した新しいビジネスを提案したヒロが、プロジェクトごとスピノフして新しい会社で出発することになるまでの紆余曲折が展開されます。アントレプレナーシップなど、海外では当然のことと考えられている内容を英語表現とともに学びます。
	143	スキットで学ぶ電話のビジネス英会話	大島さくら子	3時間00分	15	相手の表情が見えないうえに英語で話さなければならない局面を想像すると誰でも苦手意識を持ったり、時には恐れすら感じてしまうものです。しかし、電話におけるコミュニケーションにはある程度の決まった表現があり、これを覚えてしまえば、一通りの対応が出来るようになります。本研修映像は、こうした電話における定型表現をしっかりと身につけられるよう、スキットやドリルをふんだんに取り入れ、飽きずに学習が進められる工夫を随所にしてあります。スクーリングではプラクティスの連続なので、それまでにこの講座を繰り返し学習して、基本を徹底的に習得しておきましょう。
	144	今日から始めるTOEIC®教材でリスニングトレーニング	猪俣佳瑞美	0時間39分	6	英語によるコミュニケーション力向上の第一歩はリスニング力の強化にあります。知っている単語のはずなのになぜ聞き取れないのでしょうか、そしてスムーズに言葉が出てこないのはなぜなのでしょう？英語力を身につけるためにはどのような勉強法をとらなければならないのでしょうか？本講座ではTOEIC®の試験対策も合わせて、英語の会話力を習得するための英語学習法を解説いたします。
	145	店舗スタッフのためのおもてなしの英会話《物品販売店編》	中村美樹	1時間15分	8	外国人のお客様に良い印象を与える接客とは？この講座では物品販売における外国人との対応について、英語でのアプローチ、提案、会計、クレーム対応の基本を学びます。事例としてはアパレルと食品売り場を中心に解説いたしますが、全ての物品販売に活用可能です。英語での接客は、基本的な言い回しさえ習得すればある程度の対応が可能になります。本講座で基本的な対応力を身につけましょう。

英語版						
映像講座	1	Corporate Finance	Richard Sheehan	0時間44分	4	
	2	Corporate Governance	Richard Sheehan	0時間42分	5	

中国語版						
映像講座	1	リーダーシップ(新任主管:从个人贡献者到团队领导者)	应恩德	3時間09分		本講座では新任の管理者向けに、自己管理、業務管理、チームメンバーの管理、組織マネジメントの基本を解説します。
	2	コーチング(教練技巧)	应恩德	2時間54分		コーチングの技法を活かすことは、チームメンバーを動機づけ、成長機会を与え、組織全体を動かして成果をあげることに繋がります。本講座では組織をマネジメントするリーダー層に必須の高度なコミュニケーション技術であるコーチングについて、基本から実践まで指南いたします。
	3	コミュニケーション応用(高效职场沟通)	吕春兰	2時間29分		コミュニケーション力を高めるために、傾聴の技術、相手の性格分析とその対処法、影響力の高い説得技術などについて指南します。
	4	企業会計入門(解读数字背后的商业行为)	俞丽辉	2時間59分		経済活動を行う会社で働くビジネスパーソンにとって、財務会計の知識は身につけておくべきもののひとつです。本講座では、財務会計部門以外の方たちが最低限知っておくべき知識を、わかりやすくコンパクトに教授します。
	5	PDCA(PDCA循环高效工作方法培训)	林云	1時間29分		仕事を効率良くコントロールし、目標を達成するためにPDCAは欠かせません。基本的な行動原則としてPDCAを身につけることは、できるビジネスパーソンとしての第一歩です。本講座ではPDCAの考えから実際の仕事への活かし方について、丁寧に解説します。
	6	報連相(报告联络商量培训)	林云	1時間34分		周囲から信頼され、仕事を円滑に進めるためのコミュニケーションスキルである「ホウレンソウ」について解説いたします。どのような場面でどのようなコミュニケーションが必要とされるのか、基本的な部分から実践法まで、丁寧に解説いたします。
	7	コミュニケーション基礎(高效沟通技巧培训)	林云	1時間54分		コミュニケーションにおける基本原理を理解し、仕事を円滑に進めるためのコミュニケーションスキルを解説します。
	8	ビジネスマナー(商务礼仪与职业形象)	林云	1時間49分		ビジネスで出会う人々との良好な関係を築くために、ビジネスパーソンであれば誰もが身につけるべきマナーを学びます。第一印象を良くするだけでなく、ビジネスパーソンとして信頼を勝ち得るためにも気を配るべき、身だしなみ、応対接客、電話応対など、基本的なことを徹底解説します。
	9	時間管理(高效时间管理)	林云	1時間42分		仕事を効率よく進めるための手順やポイントについて解説いたします。
	10	コンサルティング営業(顾问式销售技巧)	吕春兰	2時間34分		コンサルティング営業の基本として、顧客の潜在ニーズを引き出す「SPIN法」、セールストークのフレームワークである「FABE理論」を中心に解説いたします。
	11	交渉スキル(商务谈判培训)	吕春兰	3時間10分		交渉の開始から合意形成までのステップを理解し、各ステップでの考え方と交渉技法を伝授します。
	12	営業マネジメント(打造高绩效销售团队)	吕春兰	2時間43分		営業の実績管理からチームの指導まで、営業チームのリーダーが為すべき役割を徹底解説します。

13		中日異文化コミュニケーション(中日跨文化沟通培 训)	郑伟	3時間30分	姿かたちが似ていても、考え方や行動様式が中国人とは異なる日本人との間で、いかにしてコミュニケーションを円滑化し、信頼関係を築いていくのか。「他者」を理解するためのマルチレンズの考え方、○×▲分類、TEG分類、リフレーミングなど異文化理解のための手法を学び、Hofstedeの理論などから導かれる中国人と日本人の差異を理解した上で、日本人と関係構築するためのコミュニケーション・スタイルを修得します。
----	--	-------------------------------	----	--------	---