No.	講座名	講師	動画数	長さ	講座内容
企業会計					
1	決算書速読術（貸借対照表と損益計算書）	寺石 雅英 [2014/09]	17	1時間42分	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よ。
2	引当金	寺石 雅英 [2014/09]	2	24分	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 [2014/09]	1	13分	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 [2014/09]	1	17分	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、交際費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、交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	連結会計	寺石 雅英 [2014/09]	3	19分	グループの企業群は一つの企業として考えましょ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 [2014/09]	7	1時間04分	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を、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 [2014/09]	9	1時間03分	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いただけるようになることを目指します。
8	粉飾決算の着眼点	寺石 雅英 [2014/09]	2	18分	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よ。
9	意思決定のための会計・ファイナンス Part1 アカウンティング	寺石 雅英 [2014/09]	50	5時間51分	財務諸表が読めると企業活動の本質が見えてくる --- スターバックとドートルは最終利益率が同じでもその中味は大きく違う、乳牛は固定資産だが肉牛は流動資産 --- 本講座では企業活動のさまざまな実例を挙げながら、アカウンティングを正しく理解し、それを戦略的に活用するスキルを身につけます。 ※本講座は「企業会計」1～8の講座をベースに構成されています。
10	最も儲かる価格決定法	寺石 雅英 [2015/11]	4	1時間01分	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、この講座をぜひ活用ください。
ファイナンス					
1	投資価値評価の方法	寺石 雅英 [2014/09]	14	1時間49分	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。
2	投資キャッシュフローの見積り	寺石 雅英 [2014/09]	8	43分	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。
3	資本コストの推計	寺石 雅英 [2014/09]	9	1時間12分	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。いかにすると、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よ。本講座では、その資本コストの求め方を学びます。
4	企業価値評価の方法	寺石 雅英 [2014/09]	14	1時間52分	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？有名なあの企業は？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。
5	意思決定のための会計・ファイナンス Part2 ファイナンス	寺石 雅英 [2014/09]	46	5時間29分	本講座では、会計の知識をベースとしながら、カネという経営資源の調達と運用に関する合理的な意思決定の手法を学びます。これらに習熟することによって、資金調達、投資、企業買収、配当政策などさまざまな局面において、企業価値の向上を目指した考察や判断ができるようになります。 ※本講座は「ファイナンス」1～4の講座をベースに構成されています。
戦略/マーケティング					
1	マーケティング戦略策定のプロセス	秦 充洋 [2014/10]	2	23分	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。
2	自社の顧客は誰か？	秦 充洋 [2014/10]	3	41分	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。
3	自社の“独自の売り”を固めよう	秦 充洋 [2014/10]	1	16分	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。
4	マーケティングミックスを理解する	秦 充洋 [2014/10]	11	2時間03分	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。

No.	講座名	講師	動画数	長さ	講座内容
5	ネット時代の顧客の掘み方	秦 充洋 [2014/10]	5	1時間12分	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現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。
6	BtoBマーケティングの勘所	秦 充洋 [2014/10]	1	16分	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。
7	儲けの機会の見つけ方	秦 充洋 [2014/10]	2	26分	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。
8	新興国へのマーケティング戦略 ※「海外進出／異文化」にも掲載	秦 充洋 [2014/10]	3	35分	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ういでしょう。
9	マーケティング戦略策定	秦 充洋 [2014/10]	28	5時間50分	アイデアを製品・サービス化し、市場へ導入する戦略を立案する --- 本講座では、市場環境を分析し、顧客満足度を高める新たな製品やサービスを企画、提案していくために必要なマーケティングの知識・スキルの習得を目指します。 ※本講座は「戦略／マーケティング」1～8の講座をベースに構成されています。
10	経営戦略の基本フレーム	杉本 眞一 [2014/10]	5	1時間14分	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。
11	マイケル・ポーターの基本戦略	杉本 眞一 [2014/10]	6	40分	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。
12	デルタモデル ～ビジネス生態系を理解する～	杉本 眞一 [2014/10]	5	58分	デルタモデルは一企業のみでの競争だけでなく、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が特徴です。競争戦略の一つであり、比較的新しい戦略論です。
13	ブルーオーシャン戦略 ～競争しない戦い方～ (2017年改訂版)	杉本 眞一 [2017/11]	8	1時間12分	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、実務に活用してみてください。
14	外部成長戦略/提携 ～M&A～	杉本 眞一 [2014/10]	4	37分	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。
15	経営戦略《2017年改訂版》	杉本 眞一 [2014/10]	29	4時間41分	どの領域でいかに勝つべきかについての意思決定力を磨く --- この講座では、企業を取り巻く内外の環境を分析し、ビジネスを変革していくために、ビジネスリーダーが身につけるべき実践的な経営戦略を学びます。 ※本講座は「戦略／マーケティング」10～14の講座をベースに構成されています。
16	マーケティング・ベーシック	小林 敬明 [2016/04]	12	2時間32分	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。
17	ざっくりわかるIPO入門 ※「会社設立／起業」にも掲載	寺石 雅英 [2015/11]	6	1時間12分	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粹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。
18	ざっくりわかるM&A入門 ※「会社設立／起業」にも掲載	寺石 雅英 [2015/11]	7	1時間16分	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の利用の仕方考える眼を養います。
19	優れた管理者が実践している戦略思考・策定	樋野 昌法 [2017/04]	9	1時間12分	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し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、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。
20	真田家に見る！小が大に勝つ原則	名和田 竜 [2017/01]	8	1時間31分	《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。ランチエ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。
21	武田・上杉に見る！経営手腕とその手法	名和田 竜 [2017/02]	8	1時間26分	《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。
22	織田信長に見る！天下布武の真の意味と経済政策	名和田 竜 [2017/05]	6	1時間54分	《戦国武将に学ぶシリーズ 其の三》織田信長の2大合戦である「桶狭間の合戦」と「長篠の合戦」における勝利の要因を解析してみると、そこには現代のビジネスでも有用な競争戦略が潜んでいることが分かります。また、政治や経済の政策には人材の登用や市場の作り方など、現代人が学ぶべき要素が数多く含まれています。本講座では、織田信長が残した史実から読み解ける、現代のビジネスに生かせる様々な有用な知恵について解説いたします。
23	豊臣秀吉に見る！発想力と処世術	名和田 竜 [2017/05]	11	1時間54分	《戦国武将に学ぶシリーズ 其の四》豊臣秀吉はなぜ一介の百姓から天下人までの大出世を遂げることができたのでしょうか？本講座では、秀吉の人間力とリーダーとしての資質がいかに出世にとって大切であったかを解説します。また、秀吉のあとに続いた家康が、秀吉のどの部分を反面教師にして幕藩体制を築いたのかについても触れてまいります。

No.	講座名	講師	動画数	長さ	講座内容
24	徳川家康に見る！幕藩体制と家康人生観	名和田 竜 [2017/11]	8	1時間30分	《戦国武将に学ぶシリーズ 其の五》264年におよぶ幕藩体制の基礎を築いた徳川家康の生涯から、現代のビジネスに通じる処世術を学び取ります。人を大切に上手く使う、そして体制維持のためのさまざまなアイデアを形にするなど、その功績には目を見張るものがあります。合戦上手で知られる家康が、どのようにして政治、経済で成功を取っていったのか。戦国時代に終止符を打ち平和をもたらした家康の人生観には、学びの要素がたくさんあります。
25	向川敏秀のマーケティング・ベーシックス	向川 敏秀 [2018/05]	9	57分	売上が低迷しているとき、あなたならどのように考えますか？ ついつい販路策を考えるなどの打ち手（施策）から考えがちですが、マーケティング戦略策定には考える基本プロセス、基本ルールがあります。場当たり的な打ち手ではなく、まずは分析をし、次に戦略を立て、戦略にそった施策（打ち手）を実行する。この基本ルールのプロセスに沿って解説いたします。
イノベーション／事業開発					
1	イノベーション概論	小林 敬明 [2015/11]	1	12分	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くにはどんなプロセスが必要かを考えます。
2	テクノロジーとイノベーション	小林 敬明 [2015/11]	2	28分	テクノロジーの進化の予測に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。
3	リード・ユーザーと顧客分析	小林 敬明 [2015/11]	2	23分	イノベーションは誰が起すのか？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理解を深めます。
4	イノベーションと競合優位性	小林 敬明 [2015/11]	2	25分	「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。
5	イノベーション戦略の実行	小林 敬明 [2015/11]	2	24分	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。
6	ベンチャービジネス	小林 敬明 [2015/11]	2	33分	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。
7	イノベーション戦略	小林 敬明 [2015/11]	11	2時間25分	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くにはどんなプロセスが必要かを考えます。 ※本講座は「イノベーション／事業開発」1～6の講座をベースに構成されています。
8	デザイン思考によるイノベーション	白根 英昭 [2016/03]	5	59分	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ています。
9	新規事業開発スキル 1.儲かるビジネスアイデア発想法	寺石 雅英 [2015/02]	9	1時間47分	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。
10	新規事業開発スキル 2.勝てるビジネスモデルの作り方	寺石 雅英 [2015/02]	10	1時間42分	本講座ではビジネスモデルキャンパ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。
11	新規事業開発スキル 3.ビジネスモデル仮説を検証する	寺石 雅英 [2015/02]	7	1時間36分	「これはいける！」と思うビジネスもお客さんが買ってく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。
12	新規事業開発スキル	寺石 雅英 [2015/02]	26	5時間03分	理詰めで堅固なビジネスモデルを構築するのではなく、調査・実験・テスト販売を用いた仮説検証を行いながら、探索的・試行錯誤的にビジネスモデルを組み立て、それが完成した瞬間には事業が軌道に乗り始めるという、計画段階と実行段階の不連続性を極力排除した新規事業開発手法を学びます。ビジネスモデル・キャンパスを活用したビジネスモデルの構築から財務シミュレーション、仮説検証、リスク分析、テスト販売に至る一連のフローと考え方を徹底的に解説いたします。 ※本講座は「イノベーション／事業開発」9～11の講座をベースに構成されています。
13	イノベーションと組織 ※「リーダーシップ／組織統制」にも掲載	田村 洋一 [2015/02]	3	17分	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。
14	【新規事業創造】事業アイデアの発想法	秦 充洋 [2016/02]	4	49分	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、単に思いつくま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けます。
15	【新規事業創造】顧客への提供価値	秦 充洋 [2016/02]	4	36分	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。
16	【新規事業創造】顧客理解のアプローチ	秦 充洋 [2016/02]	4	42分	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。

No.	講座名	講師	動画数	長さ	講座内容
17	【新規事業創造】ビジネスモデルとは	秦 充洋 [2016/02]	3	35分	「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。
18	【新規事業創造】バリューチェーンの構築	秦 充洋 [2016/02]	5	53分	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。
19	【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 [2016/02]	6	58分	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。
20	新規事業創造	秦 充洋 [2016/02]	26	4時間34分	※本講座は「イノベーション／事業開発」14～19の講座をベースに構成されています。

リーダーシップ／組織統制

1	組織の方向性と価値観の共有	鳥居 勝幸 [2015/11]	3	33分	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。
2	部下を知る、部下と対話する	鳥居 勝幸 [2015/11]	4	43分	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。
3	組織の将来像「ビジョン」の共有	鳥居 勝幸 [2015/11]	2	41分	自分たちが目指す到達点は何にかを定義する「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。
4	リーダーシップスタイル	鳥居 勝幸 [2015/11]	1	19分	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。
5	自ら考え動く部下に育てる	鳥居 勝幸 [2015/11]	6	1時間24分	「なにごと経験だ」のひとつで部下を放任してしまっは人は育ちません。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。
6	自律的なチームをつくる	鳥居 勝幸 [2015/11]	1	16分	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。
7	部下を巻き込む会議のあり方	鳥居 勝幸 [2015/11]	2	39分	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。
8	管理職のためのリーダーシップ実践 リーダーに必要な15の行動	鳥居 勝幸 [2015/11]	20	4時間44分	管理職に就いた方が、リーダーシップを発揮するためにはどんな行動が必要なのかを理解します。講師による講義だけではなく、元大手企に勤めていた方の助言やショートケース、ミニドラマなどを盛り込み、リーダーシップに必要な考え方、行動を具体的なイメージをもって理解することができます。◀15の行動とは▶① 組織の方向性を確認する。② 自分の価値観を認識する。③ 共有すべき価値観を示す。④ メンバーを知る。⑤ メンバーとのコミュニケーションを密にする。⑥ チームのビジョンを構想する。⑦ チームのビジョンを共有する。⑧ リーダーシップの発揮の仕方考える。⑨ 経験から内省を促し次の行動に導く。⑩ ティーチングとコーチングを使い分ける。⑪ メンバーのモチベーションを上げる。⑫ 新しい仕事をアサインする。⑬ 重要な仕事を任せて育てる。⑭ 自律的なチームをつくる。⑮ ファシリテーションで発言と議論を促す。 ※本講座は「リーダーシップ／組織統制」1～7をベースに構成されています。
9	質問と傾聴のスキル	鳥居 勝幸 [2016/05]	3	25分	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。
10	ネゴシエーションスキル ※「営業スキル／営業戦略」にも掲載	鳥居 勝幸 [2016/05]	9	1時間10分	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。
11	女性部下を持つ上司の心得	太田 由紀 [2016/08]	9	1時間23分	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かが、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。
12	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	江瀨 泰子 [2016/05]	6	47分	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。

No.	講座名	講師	動画数	長さ	講座内容
13	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 [2017/02]	4	39分	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。
14	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 [2017/03]	4	37分	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。
15	複雑系の組織マネジメント	田村 洋一 [2015/02]	5	41分	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するためのツールを紹介いたします。
16	チームビルディング	田村 洋一 [2015/02]	3	23分	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。
17	現代のリーダーシップとは	田村 洋一 [2015/02]	5	57分	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。
18	イノベーションと組織 ※「イノベーション／事業開発」にも掲載	田村 洋一 [2015/02]	3	17分	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。
19	ファシリテーションと組織運営	田村 洋一 [2015/02]	4	19分	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。
20	コーチングと人材育成	田村 洋一 [2015/02]	6	36分	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いかがでしょうか。
21	リーダーシップとチームマネジメント	田村 洋一 [2015/02]	26	3時間12分	チームをまとめ、組織を率いて成果をあげるための、組織開発・人材開発に関連した考え方、フレームワークを学びます。組織マネジメントの原理から、チームの目的、リーダーとしてのあり方、イノベティブな組織の創造、ファシリテーションやコーチングなど、これからの組織運営に重要なテーマを中心に解説します。 ※本講座は「リーダーシップ／組織統制」15～20をベースに構成されています。

人事／労務

1	会社を守る就業規則	竹内 睦 [2015/11]	9	1時間56分	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。
2	退職・解雇の紛争回避策	竹内 睦 [2015/11]	8	1時間37分	「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。
3	労働基準監督官の定期監督に備えるポイント	竹内 睦 [2015/11]	6	1時間26分	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ておくことは、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。
4	知っておきたい社会保険のキホン ※「会社設立／起業」にも掲載	本田 香織 [2016/06]	2	13分	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。
5	知っておきたい労働保険のキホン ※「会社設立／起業」にも掲載	本田 香織 [2016/06]	3	14分	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。

営業スキル／営業戦略

1	トップ営業のスキルをドラマで解く 商談成功のための3原則	鳥居 勝幸 [2015/04]	19	3時間52分	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、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熟く指南いたします。
2	ネゴシエーションスキル ※「リーダーシップ／組織統制」にも掲載	鳥居 勝幸 [2016/05]	9	1時間10分	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。
3	戦略的営業への転換	鳥居 勝幸 [2016/04]	8	1時間04分	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。
4	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 [2015/11]	6	1時間14分	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。
5	No.1戦略と市場シェアの考え方	名和田 竜 [2015/11]	7	1時間19分	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。

No.	講座名	講師	動画数	長さ	講座内容
6	戦略思考と営業マネジメント	名和田 竜 [2015/11]	6	1時間12分	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。
7	地域No.1戦略と集客戦術の考え方	名和田 竜 [2015/11]	7	1時間33分	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、商圈をどう認識し、地域の市場体質をどう理解するか、そしてそれら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。
8	戦略的市場参入の考え方	名和田 竜 [2015/11]	8	1時間32分	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。

思考法

1	ロジカル・シンキングの基礎	寺西 厚人 [2015/05]	4	48分	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。
2	代表的論理思考ツール	寺西 厚人 [2015/05]	2	29分	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。
3	問題解決の思考技術	寺西 厚人 [2015/05]	5	60分	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。
4	ロジカル・コミュニケーション	寺西 厚人 [2015/05]	6	51分	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。
5	ロジカルシンキング	寺西 厚人 [2015/05]	18	3時間23分	提案、交渉、報告、プレゼンテーション、企画、分析、問題解決…等、ビジネスにおいてはあらゆるシーンで論理的に考えを整理することが求められます。とっつきにくいと思われるロジカルシンキングは、いくつかの原理を習得するだけで誰でも身につけることができる思考法であり、現代のビジネスパーソンに必須のスキルです。本講座ではまず基本的なロジカルシンキングの思考ツールを習得し、そのあと演習を通じてロジカルシンキングを仕事にどう活かすかを体感することができます。（本講座のシリーズには「説得力を高めるプレゼンテーション」「ロジカルライティング」があります。併せてご利用ください。） ※本講座は「思考法」1～4をベースに構成されています。
6	戦略的思考の強化 ～ロジカル・シンキングの実践～	大橋 一彦 [2016/12]	9	1時間05分	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。
7	シナリオ・プランニング	小林 敬明 [2016/03]	8	1時間36分	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。
8	ゲーム理論	寺石 雅英 [2017/10]	12	1時間26分	ゲーム理論は、利害の対立する相手がお互いを出し抜こうとしているのを承知したうえで、さらにその上をいく戦略的思考を可能にする考え方です。オセロや将棋、スポーツなどのゲームはもちろんのこと、国家間の外交戦略や労使交渉、あるいは恋の駆け引きや就職活動における面接対策などの人生の処世術に至るまで、幅広い分野で適用することができます。本講座では、名物講師の寺石先生が豊富な例を引き合いに出しながら、ゲーム理論を分かりやすく解説いたします。
9	意思決定バイアス	寺石 雅英 [2018/01]	17	1時間11分	意思決定の際に生じるバイアスについて、その発生のメカニズムを解説し、ビジネスや日常生活のさまざまな局面での役立て方を考察します。また、意思決定バイアスがどのような場合に助長されるのかについても解説いたします。

海外進出／異文化

1	日中異文化コミュニケーション	鄭 偉 [2015/10]	19	3時間34分	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。
2	新興国へのマーケティング戦略 ※「戦略／マーケティング」にも掲載	秦 充洋 [2014/10]	3	35分	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いでしょう。
3	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 [2015/12]	7	1時間6分	異なる文化的な価値観をどう理解すればいいのか、ホフステットの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けます。
4	アジア新興国ビジネス事情 - ミャンマー編2016 -	新井 隆司 [2016/01]	6	1時間02分	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。

No.	講座名	講師	動画数	長さ	講座内容
5	アジア新興国ビジネス事情 - ベトナム編2016 -	新井 隆司 [2016/01]	5	41分	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、規制は緩やかに、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。
6	アジア新興国ビジネス事情 - カンボジア編2016 -	新井 隆司 [2016/01]	5	36分	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。
7	日タイ異文化コミュニケーション	河島 久枝 [2017/04]	12	52分	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。
ビジネス推進力					
1	ロジカルライティング	小林 敬明 [2015/05]	12	1時間59分	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ことが必要です。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。
2	説得力を高めるプレゼンテーション	小林 敬明 [2015/05]	8	1時間15分	プレゼンテーションで成功を取るためには、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。
3	心を動かすスピーチ・プレゼンの技術	倉島 麻帆 [2016/05]	6	58分	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。
4	プロジェクトマネジメント	新井 宏征 [2016/07]	8	1時間30分	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。
5	若手社員のための結果に差が出る仕事力講座	太田 由紀 [2016/09]	4	55分	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つの仕事力を身に付けることで、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。）
6	社会人の基礎スキル	小濱 裕子 [2016/12]	5	57分	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。
7	管理職に必要な印象管理術	吉村 ひかる [2016/10]	6	54分	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。
8	PDCAサイクル	鳥居 勝幸 [2016/04]	1	11分	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、案外確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べき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。
9	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 [2016/11]	10	1時間27分	ビジネスはヒト・モノ・カネ・ジカンを動かかし進めていくもの。ゆえに数字とは無縁ではいられません。どんなに論理的思考を学んでも、数字で考えたらう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。
10	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 [2015/08]	8	1時間45分	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。
11	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 [2017/04]	6	48分	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。
12	ストレスマネジメント	大谷 マキ [2017/03]	5	58分	誰もが少なからずストレスを感じている現代社会。ストレスとは何なのか、どのような種類があるのか、なぜストレスが生まれるのか、そして危険な状態とは？本講座では、ストレスに関する基本事項を学んだのちに、ストレスにどう向き合っていくか、その対処法について詳しく解説いたします。
13	瞑想トレーニング	大谷 マキ [2017/06]	4	43分	本講座ではステイブ・ジョブズやビル・ゲイツなど多くの成功者が実践している「瞑想」について解説いたします。瞑想には、集中力を高める、直感が鋭くなる、免疫力が高まり脳を活性化する、老化防止など、科学的に証明されている素晴らしい効果がたくさんあります。本講座で瞑想の実践方法を学んでみてください。
14	A4・1枚 究極の企画書作成講座	富田 眞司 [2017/07]	12	2時間00分	ビジネスチャンスを逃さないために提案活動は単純、明確にかつ素早く行うことが必要です。しかし、提案内容を相手に上手く伝えるためには企画書の作り方が重要な要因となります。本講座では、企画が苦手な人でも提案に必要な要素をA4用紙1枚に簡潔に集約し、説得力のある企画書を作成するノウハウを伝授します。

No.	講座名	講師	動画数	長さ	講座内容
15	生産性を高める7つの改善	鳥居 勝幸 [2017/08]	7	1時間13分	生産性を高めるためには現状の課題認識とそれに対する的確な対処・対応を遂行する実行力・意識が求められます。本講座では生産性向上に寄与する業務の進め方やあり方を7つの要素に分解し、それぞれに対する具体的な考え方、意識の持ち方、取り組み方を指南いたします。本講座の学習後は実際に自身の業務を振り返り、具体的な改善ポイントを見出す活動に是非取り組んでください。
16	社会人の行動のオキテ【基礎編】	倉島 麻帆 [2018/02]	10	57分	《新人/若手向け》新人にとっての最初の仕事は、社会人としての立ち居振る舞いをしっかりと身につけることです。上司、先輩、そして取引先などの人たちの接し方ひとつで、仕事そのものへの評価が変わってしまうといっても過言ではありません。この講座では、社会人としての基本事項であるビジネスマナーから、挨拶、敬語に至るまで、正しく身につけることを学びます。
17	社会人の行動のオキテ【仕事編】	濱田 秀彦 [2018/02]	3	39分	《新人/若手向け》本講座では、実際に社会に出る前段階でのイメージトレーニングとして、（会社での）仕事がどのように進められるのかについて学習します。仕事には計画から実行、修正、再実行のプロセスがあること、上司や先輩から指示を受ける際の注意点、そして具体的な仕事が進みだしたら報告、連絡、相談が重要であることなどを学ぶことで、社会に出るための心の準備をしてください。
18	たったの4STEPでこんなに通る！ロジカルプレゼンテーション	家弓 正彦 [2018/03]	18	2時間18分	プレゼンテーションとは、社内外を問わず相手の欲求に準じて、自らの主張を相手に理解してもらい、納得・共感を得ることによって、期待する行動を起こしてもらうこと。本講座では「組織・人を動かすこと」を目的に、プレゼンテーションスキルを「コンセプト」「シナリオ」「ドキュメント」「デリバリー」の4STEPに分けて体系的に学習します。
19	伝わるビジネスメール 7つのポイント	森田 圭美 [2018/06]	9	1時間05分	「メール作成に時間をかけたのに相手にうまく伝わらない」「返信が欲しいメールがスルーされる」など、ビジネスメールで困ることはありませんか？本講座では、コミュニケーションを円滑にするためのメール作成のポイントを、基本事項、件名、返信のマナー、効率、署名、添付ファイルの7つに分けて解説します。メールで苦勞するのではなく、メールを上手に使いこなしてビジネスを加速させたい方に必見の講座です。
20	ビジネスマナー講座	翁 理香 [2018/07]	32	2時間28分	ビジネスの基本となるビジネスマナーに関して、印象管理から接客、敬語、電話、メール、文書、コミュニケーション、会議、プレゼン、冠婚葬祭、接待など、必要な項目すべてを網羅した講座です。ビジネスパーソンの誰もが必ず身につけておくべき内容ですので、ビジネスシーンで迷ったときや、学びなおしておこうと思ったときなどに、本講座を活用するようにしてください。
21	ミス・ゼロの仕事術	藤井 美保代 [2018/08]	8	1時間00分	ひとたびミスが起こってしまうと、やり直しのロスが発生するだけでなく、お客さまや関係部署に迷惑をかけるなど、ビジネスで最も重要な、“信頼の低下”を招いてしまいます。この講座では、仕事におけるミスとは何か、どのようにしてミスが発生するのかといった、ミスの仕組みを理解した上で、さまざまなミスを減らすための具体的な方法を学びます。ミスをなくして、イキイキと仕事に取り組みめる「生産性の高い働き方」を実現する実践講座です。

法務/コンプライアンス

1	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 [2016/04]	7	1時間09分	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。
2	SNSコンプライアンス研修《管理者向け》	中村 雅子 [2016/06]	6	54分	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てしまっ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。
3	契約書の重要性 ※「会社設立/起業」にも掲載	堀川 裕美 [2016/06]	3	17分	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。
4	“人を雇う”場合の法律上の注意点 ※「会社設立/起業」にも掲載	堀川 裕美 [2016/06]	4	22分	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。

ビジネス統計

1	ビジネス統計 Class1. データの特性を知る	寺石 雅英 [2014/10]	11	1時間35分	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。
2	ビジネス統計 Class2. 確率分布と標本データ	寺石 雅英 [2014/10]	18	1時間46分	本講座では、統計分析で最も頻りに使われる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ますから、しっかりと内容をおさえておきましょう。
3	ビジネス統計 Class3. 部分から全体を把握する（推定）	寺石 雅英 [2014/10]	19	1時間36分	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。
4	ビジネス統計 Class4. 部分から全体を把握する（検定）	寺石 雅英 [2014/10]	27	1時間49分	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。
5	ビジネス統計 Class5. データ間の関連の強さと因果関係を知る	寺石 雅英 [2014/10]	9	1時間32分	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ことと思います。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。

No.	講座名	講師	動画数	長さ	講座内容
6	ビジネス統計 Class6. 多変量解析手法を用いて予測を行う	寺石 雅英 [2014/10]	10	1時間40分	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う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。
7	【補講講座】分散分析	寺石 雅英 [2016/02]	2	21分	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。
8	ビジネス統計学入門	寺石 雅英 [2014/10]	96	10時間20分	本講座では、分析や思考のツールとして、あるいは説得やプレゼンテーションのツールとして、ビジネスで使える統計学の習得を目指します。難解になりがちな数学的要素を極力省き、30例もの豊富な演習によって、ツールとしての統計の活用方法を興味を維持しながら自然に学ぶことができます。 ※本講座は「ビジネス統計」1～7の講座をベースに構成されています。

PC/インターネット

1	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 [2015/12]	4	45分	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。
2	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 [2015/12]	2	21分	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。
3	専門知識不要！集客・売上をアップするHP制作術	筒井 龍平 [2015/12]	2	15分	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。
4	ざっくりわかるインターネットの基礎	筒井 龍平 [2015/12]	1	12分	「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、平易な言葉でわかりやすく解説いたします。
5	徹底活用！Gmail仕事術	筒井 龍平 [2015/12]	3	31分	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。

会社設立/起業

1	ざっくりわかるIPO入門 ※「戦略/マーケティング」にも掲載	寺石 雅英 [2015/11]	6	1時間12分	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。
2	ざっくりわかるM&A入門 ※「戦略/マーケティング」にも掲載	寺石 雅英 [2015/11]	7	1時間16分	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。
3	知っておきたい社会保険のキホン ※「人事/労務」にも掲載	本田 香織 [2016/06]	2	13分	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。
4	知っておきたい労働保険のキホン ※「人事/労務」にも掲載	本田 香織 [2016/06]	3	14分	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。
5	契約書の重要性 ※「法務/コンプライアンス」にも掲載	堀川 裕美 [2016/06]	3	17分	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。
6	“人を雇う”場合の法律上の注意点 ※「法務/コンプライアンス」にも掲載	堀川 裕美 [2016/06]	4	22分	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。
7	起業したらまず広報を	伊集院 尚子 [2017/02]	9	58分	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。
8	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 [2017/02]	4	31分	あなたは何のために事業をはじめのでしょうか。そしてどんなことを実現したいと思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。
9	起業前に必ず知っておきたい経営の基礎	横山 禎一 [2017/02]	3	29分	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」がわかりやすく解説いたします。
10	起業家に必要な印象管理術	吉村 ひかる [2017/02]	6	45分	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必要があります。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。

No.	講座名	講師	動画数	長さ	講座内容
実務英語					
1	ビジネス英文Eメール講座	大島 さくら子 [2014/06]	34	3時間36分	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。
2	説得力を高める英語プレゼンテーション	森住 史 [2014/04]	13	2時間13分	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にしています。(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。
3	スキットで学ぶ交渉の英語 - Negotiation for Success -	金栗 雅実 [2015/04]	9	1時間37分	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。
4	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 [2015/04]	8	1時間35分	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。
5	スキットで学ぶ会議の英語 - Participating in Meetings -	金栗 雅実 [2015/04]	6	58分	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。
6	スキットで学ぶ電話会議の英語 - Teleconferencing -	金栗 雅実 [2015/04]	7	1時間14分	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。
7	異文化マネジメントの英語表現	河谷 隆司 [2014/06]	17	4時間07分	異文化マネジメント・コンサルティングのバイオフィア河谷隆司先生が長年の経験から得た実践的なノウハウ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があります。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。
8	英語ビジネスミーティング実践講座	Rochelle Kopp [2014/07]	20	2時間40分	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。
9	交渉・折衝のための英語表現	河谷 隆司 [2017/07]	18	3時間27分	異文化マネジメント・コンサルティングのバイオフィ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で、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ノウハウを学び、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的を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。
10	電話のビジネス英語	浅見 ベートーベン [2014/10]	20	2時間31分	多くの日本人にとって、相手の顔の見えない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す。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ベートーベン先生が、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。
11	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 [2016/04]	24	4時間06分	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。

No.	講座名	講師	動画数	長さ	講座内容
12	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 [2014/07]	19	3時間27分	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。※ 講義中で紹介しているTOEIC®テスト出題形式は2014年7月時点の情報です。(2016年5月より新出題形式に変更)
13	ビジネス現場の英語表現 Vol.1 マーケティング	藤井 正嗣 [2014/04]	16	2時間34分	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、同僚のトムから指南を受け、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。
14	ビジネス現場の英語表現 Vol.2 会計と財務	藤井 正嗣 [2014/04]	16	2時間24分	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がさらマレーシアでの事業を思いつく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と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。
15	ビジネス現場の英語表現 Vol.3 人と組織	藤井 正嗣 [2014/04]	16	2時間03分	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、という内容で展開します。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。
16	ビジネス現場の英語表現 Vol.4 戦略	藤井 正嗣 [2014/04]	16	2時間08分	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ボディオイルを欧米市場にも展開しようと奮闘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。
17	ビジネス現場の英語表現 Vol.5 ビジョン	藤井 正嗣 [2014/04]	16	2時間02分	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。
18	スキットで学ぶ電話のビジネス英会話	大島 さくら子 [2015/09]	15	3時間00分	相手の表情が見えないう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、時には恐れず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。
19	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 [2016/10]	6	39分	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ったらいいのでしょうか？本講座ではTOEIC®の試験対策も含めて、英語の会話を習得するための英語学習法を解説いたします。
20	店舗スタッフのためのおもてなし英会話【物品販売編】	中村 美樹 [2016/01]	8	1時間15分	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

1	Corporate Finance	Richard Sheehan [2015/11]	4	44分	
2	Corporate Governance	Richard Sheehan [2016/05]	5	42分	

中国語版

1	新任主管：从个人贡献者到团队领导者（リーダーシップ）	应 恩德 [2015/03]	27	3時間23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	教练技巧（コーチング）	应 恩德 [2015/03]	20	2時間59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つながります。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	高效职场沟通（コミュニケーション応用）	吕 春兰 [2015/04]	13	2時間33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。

No.	講座名	講師	動画数	長さ	講座内容
4	解读数字背后的商业行为（企業会計入門）	俞 丽辉 [2015/03]	16	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循环高效工作方法培训（PDCA）	林 云 [2015/03]	20	1時間37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の考え方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	报告联络商量培训（報連相）	林 云 [2015/03]	22	1時間42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	高效沟通技巧培训（コミュニケーション基礎）	林 云 [2015/03]	23	2時間03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	商务礼仪与职业形象（ビジネスマナー）	林 云 [2015/03]	20	1時間56分	ビジネスで出会う人たち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、応対応接、電話対応など、基本的なことを徹底解説します。
9	高效时间管理（時間管理）	林 云 [2015/03]	18	1時間54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	顾问式销售技巧（コンサルティング営業）	吕 春兰 [2015/04]	11	2時間03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	商务谈判培训（交渉スキル）	吕 春兰 [2015/04]	16	3時間14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	打造高效销售团队（営業マネジメント）	吕 春兰 [2015/04]	16	2時間48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	中日跨文化沟通培训（中日異文化コミュニケーション）	郑 伟 [2015/05]	20	3時間28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。