Special

成長期の企業向け
オンラインコース

BizLab Corporation

成長期の企業向け

Special

- プログラム対象
  中小企業の経営者や幹部/マネージャー
  営業メンバー/若手・新人

- 経営者・マネージャーも実務に大忙し
  成長期企業の時間が取れないを解消
  １テーマ１０分でエッセンスを理解
  (一方方向なので面白さや共感はありませんが💦)

- 時間調整や研修室への移動の手間なし

研修や勉強会との違い

Special
confidential

研修

90~120分
研修や勉強会

状況やご希望により
どちらも可能です。

知見	共感	応用	習得
Step1 レクチャー 凝縮された内容	一方方向の動画 共感メッセージ は入れられない	Step2 御社への応用	Step3 アフトプット 宿題の提出 ロールプレイング等

オンラインコース

約10分
オンライン
動画

WEB会議

メール
または
WEB会議

経営者、マネージャー、営業数名など、少人数に最適
御社への応用　習得や変化に重点

オンラインコースについて

Special

スキルや知見獲得に絞れば、効率的で効果的です。

進行のフロー

A　目的と課題を設定

B　ステップアップシートをお渡しします。
例）営業力（1月を１サイクルとした場合）
4月：営業力の全体像を理解
5月：自社の説明をマスターしよう
と月課題を4~12サイクル回します。
（C~Dが１サイクルです）

動画はエッセンスのみ。
コンパクトに撮影しています。
ポイントはご理解いただけますが
スキル獲得や自社のプラン立案は
ご視聴のみでは不十分です。

C　コース当日
・動画視聴（レクチャー）
・WEB会議にて（御社の場合でディスカッション＋質疑応答
・アウトプット課題をお渡し　例）現在のご自身の営業振り返り
ロープレ に向けたトレーニングなど

D　コース後日
・課題提出やWEB会議にてロープレ など

ログイン後、弊社HPに現れます

オンラインコース

- our service -

ビジネス構築コース

営業力アップコース

リーダー力アップコース

脱・社長依存コース

ROOM A

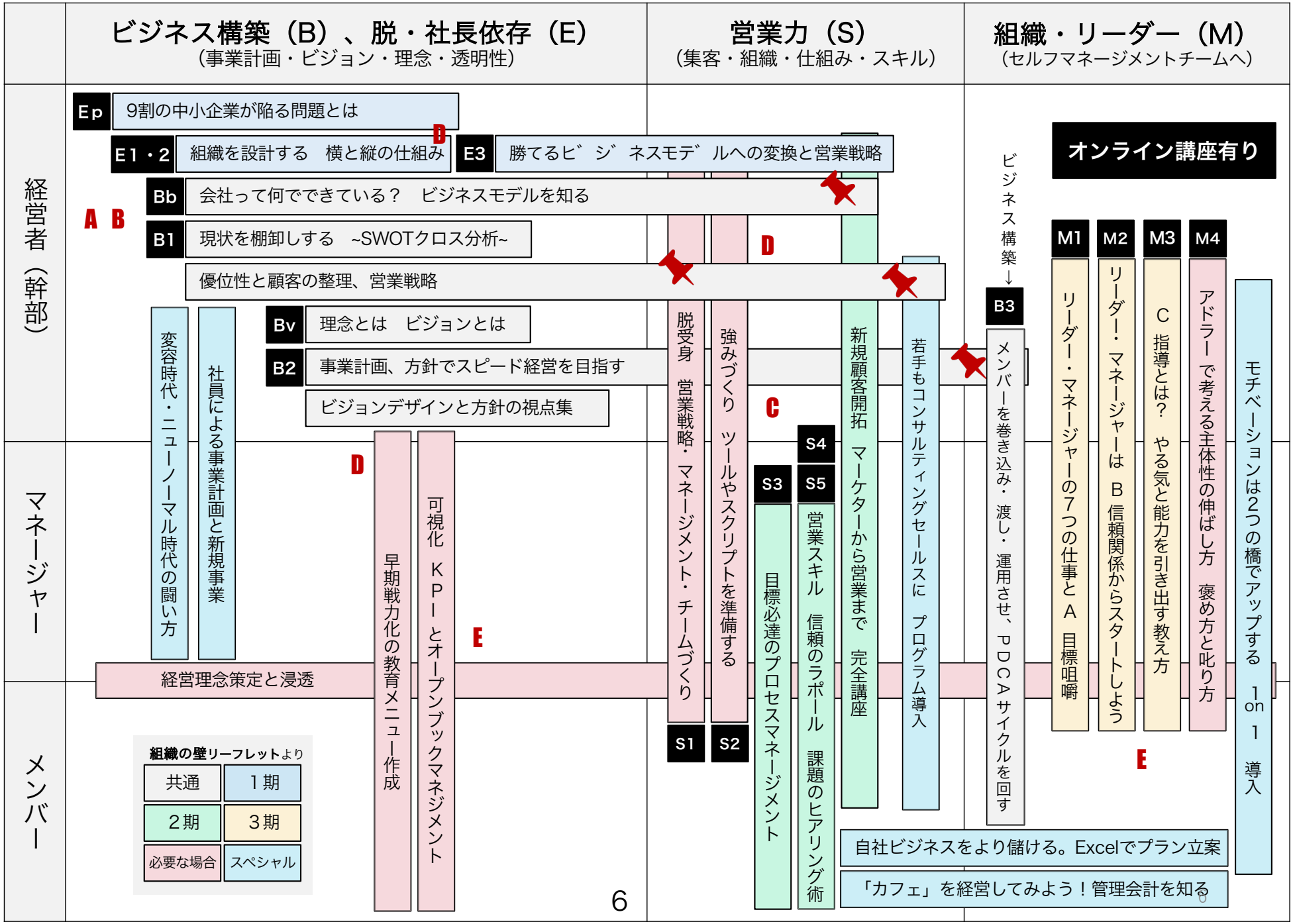
ROOM B

詳細は次のページをご覧ください。オフラインの内容も併記されています。

BizLabCorporation

プログラム体系図「セッション＋応用＋実践」

Confidential



ビジネス構築コース

Special
confidential

スキルや知見獲得に絞れば、効率的で効果的です。

#Bb　会社って何でできている？ビジネスモデルを知る　対象：どなたでも

経営計画を策定するビジネス構築シリーズ。

その予習の位置づけとしてビジネスモデルの基本を学ぶ講座をご用意しました。

#B1　現状を棚卸しする　SWOTクロス分析　対象：経営者、幹部

経営計画策定の第一歩は、現状把握です。 考え方が身につけば、常に戦略的に発想できるようになります。

#Bv　理念とは　ビジョンとは　対象：経営者、幹部

経営計画・ビジョン策定その前に、なぜビジョンが必要なのでしょう？ そもそもビジョン、理念とは何でしょう？

#B2　事業計画、方針でスピード経営を目指す　対象：経営者、幹部

さあ、経営計画策定のステップに入ります。 ビジョンと各部門ビジョンを策定し、実施し、経営のスピードアップへ。

#B3　メンバーを巻き込み・渡し・運用し、PDCAサイクルを回す　対象：経営者、幹部

いよいよ机の上から現場へ。 社員を巻き込むステップをお伝えします。

メンバーのやる気、成長は・・・経営計画策定に鍵があります。 知識獲得を超えた内容となっています。

脱・社長依存コース

Special
confidential

スキルや知見獲得に絞れば、効率的で効果的です。

#Ep　９割の中小企業が陥る問題とは　対象：経営者

多くの中小企業がぶつかる組織の壁、社長が頑張るほどハマりやすい背景とは。
そして抜け出すためには。

#E1　組織を設計する　横の仕組み　対象：経営者

組織の設計図、横の仕組みとは、縦の仕組みとは何か。 今回は、特に横の仕組みを詳細に学びます。

#E2　組織を設計する　縦の仕組み　対象：経営者

組織の設計図、今回は縦の仕組みを詳細に確認します。 さらに人は何により育つのかも確認します。

#E3　勝てるビジネスモデルへの変換と営業戦略　対象：経営者

中小企業のビジネスモデルで多くみられる課題、 一人当たりの粗利が大企業に比べ少ない背景を確認し、
どのように見直せば良いかも考えます。

営業力アップコース

Special

confidential

スキルや知見獲得に絞れば、効率的で効果的です。

#S1　営業戦略とマネージメント　対象：経営者、幹部、マネージャー

営業力には、「ビジネスモデル力」、「戦略や仕組み」、「営業スキル」の３段階があります。

この講座では、御社の「戦略や仕組み」の状態をチェックいただく内容をお送りします。

#S2　ツールやスクリプトを準備する　対象：経営者、幹部、マネージャー

営業が発信するメッセージは、企業のメッセージでありビジョンです。

営業力だけでなく、組織力、企業全体の力にも。考え方からどんなツールをつくるべきか具体論まで。

#S3　プロセスマネージメント　対象：マネージャー、営業メンバー

営業スキルに入ります。 まず、チームそして営業個人によるプロセスマネージメントです。

#S4　信頼獲得の準備とラポール　対象：営業メンバー、マネージャー

営業スキルに入ります。 初めてお目にかかるお客様、警戒するお客様から

信頼を獲得するためにどうすれば良いか。まず前半、準備とラポール です。

#S5　課題を解決に導くヒアリング術　対象：営業メンバー、マネージャー

営業スキルの後半です。初めてお目にかかるお客様、警戒するお客様から信頼を獲得するためにどうすれば良いか。

今回はヒアリング術です。商談は、ここまでで大方決まります。

リーダー力アップコース

スキルや知見獲得に絞れば、効率的で効果的です。

Special
confidential

対象：（プレ）マネージャー、幹部、経営者

#M1　リーダー・マネージャーの７つの仕事とA目標咀嚼

マネジャーの仕事とは何でしょうか？ 意外に学ぶ機会のないマネージメント、中でも特に重要な目標咀嚼を学びます。

#M2　リーダー・マネージャーはB信頼関係からスタートしよう

リーダー・マネージャーのあなたについていこう、そう思ってもらうのが全てのスタートです。
どうすれば人がついてくるのでしょうか？信頼関係を貯めるには？

#M3　C指導とは？やる気と能力を引き出す教え方

指導法や育て方はほとんど教わることがありません。 どう指導をしたら良いか、部下が成長する・やる気を出すには？
この大切なポイントをお伝えします。

#M4　Part1/Part2　アドラーで考える主体性の伸ばし方褒め方と叱り方

メンバーが主体的になるために、上司はどのようにコミュニケーションを取れば良いでしょうか？
これからビジネスが転換期に入ります。 アドラー 心理学の勇気づけも活力に、
全員で立ち向かえる組織をつくってください。