



HACHI
PRODUCTION

Ver3.4 24/12/24

研 修 一 覧

新入社員～若手向研修

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	
	ビジネスマナー	社会人マインド	主体性	行動力	仕事の進め方	コミュニケーション基礎	ハイパフォーマー思考	チームワーク	タスクマネジメント	課題解決と優先順位づけ	セルフエンゲージメント力向上	ロジカルライティング	ロジカルシンキング	OJTトレーナー	プレゼンテーション	オンライン営業スキル	ソリューション営業	営業ヒアリング	営業計画1・2	財務基本	内定者イベント	ストレスコントロール	バリューチェーン理解	若手キャリア	接遇・ホスピタリティ修	若手成長実感	若手レジリエンス	
新入社員	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●										●	●	●				●	●	
2-5年目						●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●

管理職・中堅向研修

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
	管理職基礎	コーチング	フィードバック	ストーリーテリング	人事考課／フォローあり	マネジメント力強化	1 on 1	会議ファシリテーション	コンプライアンス基本	ハラスメント	コーチング実践編 傾聴力	コーチング実践編 課題解決	コーチング実践編 ビジョン	部下コミュニケーション強化	人材マネジメント	業務マネジメント	中堅キャリア	交渉力	クリティカルシンキング
管理職	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
中堅		●	●					●	●	●	●	●	●	●			●	●	●

その他研修

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
	シニアキャリア	ダイバーシティ	理念浸透	面接官トレーニング	感情マネジメント	チームビルディングイベント	チーム力強化	生産性向上	接客の基礎・応用	目標設定	オリジナル人財育成プログラム	生成AIの活用方法	集客の基礎知識	S N S の基本	戦略立案研修
対象	シニア	全社員	全社員	面接担当	全社員	部・課	部・課	部・課	全社員	全社員	全社員	全社員	全社員	全社員	経営チーム

研修一覧

		研修名	時間	概要
新人・若手研修	1	ビジネスマナー	3h	ビジネスマナーの必要性和やり方を理解し一定の型を習得する。印象、身嗜み、挨拶、言葉遣い、名刺交換、ビジネス文書、など。
	2	社会人マインド	3h	社会人の必須マインド「主体性」と「実行力」を実践するための下地を作る。ケースやワークを通じ自分自身の考え方の傾向も自覚する。
	3	主体性研修	3h	ケースを通じて主体性を発揮するための考え方「インサイドアウト思考」を身につける。
	4	行動力研修	3h	行動を躊躇するメカニズムと、自分の行動を制限する心のブレーキを探索する。
	5	仕事の進め方	3h	ワークやケースを通じて、課題発見、優先順位の付け方、報連相の姿勢、解決のための考え方を身につける。
	6	コミュニケーション基礎	3h	効果的なコミュニケーションの考え方を理解し、演習やロールプレイングを通じてアサーティブ・コミュニケーションを実践する。
	7	ハイパフォーマー思考	3h	リフレーミングや自分のやりがい発見など、レジリエンスにつながるポジティブなものの方や物事の捉え方を学習する。
	8	ゲーム チームワーク Peak Performance	5h	雪山登山のオンラインゲームを通じて、チームで目標達成をするための要素を体験学習できる。目標志向や変化に応じた情報共有、役割認識など、基本的な要素を学習できる。
	9	タスクマネジメント	3h	仕事の生産性を上げるためのポイントを学習する。依頼を受けて捌く際のポイント、タスクの優先順位を分類するマトリクスを理解する。
	10	課題解決と優先順位づけ	3h	ケーススタディを中心に、課題解決と優先順位づけに必要なポイントを学ぶ。
	11	セルフエンゲージメント力向上	3h×2	変化の激しい環境でも翻弄されないやりがいの軸(好き、得意、貢献)を発見し、今の仕事の中でこれまで以上に意義、意味を見つけられる考え方を身につける。
	12	ロジカル・ライティング	3h	テレワーク時代に必要な文章の書き方について学習する。共感され、理解を促す文章の書き方や、行動を促すための文章の論理展開を学習する。
	13	ロジカル・シンキング	3h	ロジカルシンキングの基礎的な手法や考え方を身につける。MECE、事実と解釈、帰納法と演繹法、SMART、ロジックツリーの活用方法を理解する。
	14	OJTトレーナー	3h	最近の若者の傾向に応じたOJTのやり方や関わり方を理解し、実践するためのポイントをワークを通じて身につける。

研修一覧

		研修名	時間	概要
新人・若手研修	15	プレゼンテーション	3h	効果的なプレゼンテーションのやり方をコンテンツ、デリバリー、パーソナリティーの視点から、ワークを通じて身につける。
	16	オンライン営業スキル	3h	オンライン営業について必要な考え方ややり方を理解する。対面とオンラインの違い、商談フロー、顧客の購買プロセスの変化など。
	17	ソリューション営業	3h	ソリューション営業のフレームを学習し、ビジョンと課題のヒアリングの考え方を学んだのちにロールプレイングで自身の得意不得意を自覚する
	18	営業ヒアリング研修	3h	営業の中でもヒアリングに特化した研修。商談前の仮説の立て方、効果的な自社紹介、ヒアリングの中で特に大切なステップを体系化して身につけるためのトレーニング
	19	営業計画1・2	3h×2	前半は営業活動に必要なターゲティングやパイプライン管理の方法、KGI、KPIなどの考え方を学ぶ。後半は実際のクライアントをフレームで整理し、優先順位づけや具体的なアクションなどを実践的に確認する
	20	財務基本	3h	P/L、B/Sの読み方を中心に、決算書から経営分析をするための考え方を学ぶ。
	21	ゲーム 内定者研修 Race Around the World	2h	世界中を旅するバーチャルレースをオンラインゲームでプレイし、チームメンバーとの関係性を向上させる。また振り返りでチームのパフォーマンスを良くする要素を学習する。
	22	ストレスコントロール	3h	ストレスの種類とその対処法を学ぶ。自分にとってのストレス要因とモチベーション要因を自覚し、対処するための考え方を学習する。
	23	バリューチェーン理解	4h	自社のバリューチェーンを理解し、その中での自分の役割を自覚する。その上でさらに良い影響力を発揮できる方法を自身で考える。
	24	若手キャリア研修	3h	自分の価値観を発見し、会社の中での活かし方、目指す方向、身につけるべきスキルを言語化し、成長と定着への意欲を高める
	25	接遇・ホスピタリティ	3h	接遇・ホスピタリティとは何か、またどんな考え方や要素が必要かを学ぶ。また自分の顧客接点やサービスの瞬間を洗い出しメンバーと共有することで自社のサービスについて見直す機会を得る、
	26	若手の成長実感	3h	新入社員・若手社員にワークやディスカッションを通じて成長実感を感じさせる研修。モチベーションや成長意欲、自社のロイヤリティの向上につながります。
	27	若手レジリエンス	3h	困難な状態、機器的状況、ストレスを感じる環境下で自分の心の健康を保ち、柔軟さや早い回復などができる考え方を身につける

研修一覧

		研修名	時間	概要
管理職・中堅研修	1	管理職基礎	3h	管理職にとって必要なマネジメントの考え方やリーダーシップのあり方ケースなどを活用し、全般的に理解する。
	2	コーチング	3h	メンバーのエンゲージメントを高めるための、コーチングの考え方とやり方を学ぶ。
	3	フィードバック	3h	部下メンバーへの効果的なフィードバックの実践ポイントを学習する。Iメッセージ、Youメッセージ、Weメッセージの違い、フィードバックのプロセスなど。
	4	ストーリーテリング	2h	メンバーの意欲を高めるための話し方、伝え方を学習する。自分の体験を元に「Why」を語るためのスキルを身につける。
	5	人事考課＋フォローセッション	3h+1h	人事考課の考え方やメンバーとの評価面談の効果的なやり方を学ぶ。研修後、現場で考課面談を実施した後、1時間ほど振り返りを行い、人事制度の理解や考課のスタンスを定着させる。
	6	サーベイ マネジメント力強化研修 ベーシック/アドバンス(1)/アドバンス(2)	3h×3回	生産性の高いチームを支える5つの要素を学び、自チームに当てはめて改善点を発見し、リーダーとしての影響力を強化する
	7	1on1	3h	メンバーとの関係性を築き、支援や成長につなげるための1on1のやり方や考え方を身につける。
	8	会議ファシリテーション	3h	生産性を高めるための会議のあり方ややり方、会議の進行、ファシリテーションについて学ぶ。
	9	コンプライアンス基本	2.5h	コンプライアンスに対する基本知識や感覚を身近な事例を使ったミニクイズで楽しく身につける。またコンプライアンス違反をした時のリスクや処分についても考える。
	10	ハラスメント	3h	ハラスメントの知識やハラスメントが起こるメカニズムを理解し、ミニクイズを使って楽しく確認する。

研修一覧

		研修名	時間	概要
管理職・中堅研修	11	コーチング実践編 傾聴力	3h	コーチングの中でも傾聴力に特化して実施する。聞くときのスタンス や自身の感情が相手にどんな影響を与えるかを体験し、傾聴のコツをワークを通じて実践する。
	12	コーチング実践編 課題解決	3h	コーチングの中でも課題解決に特化した研修。相手から引き出した情報を整理するフレームや、課題解決を支援するまでの道筋や考え方を学習する。
	13	コーチング実践編 ビジョン構築	3h	コーチングの中でもビジョン構築に特化した研修。あるべきビジョンでなく、ありたいビジョンを作るポイントと原則を学習する。
	14	部下コミュニケーション	3h	管理職に必須の部下とのコミュニケーションに関してのポイントを学習できる。管理職基礎の後のフォローとしても使える。
	15	人材マネジメント	3h	部下のタイプやフェーズによって変わる効果的な関わり方を体系的な理論で学習する
	16	業務マネジメント	3h	目標を達成するために管理職が考えるべきマネジメントサイクルやKPIなどについての考え方を学習する
	17	中堅キャリア	3h	自分が大切にしている価値観と会社が大切にしている価値観の共通点を言語化し、そこを起点に今後身につけるべきスキルを検討する
	18	交渉力	3h	ケーススタディを題材に、顧客とWinWinになるようなゴールを設定するための考え方を身につける
	19	クリティカルシンキング	3h	クリティカルシンキングの基礎や考え方を学び、演習を使って活用のイメージをつける

研修一覧

		研修名	時間	概要
その他研修	1	シニアキャリア	3h	役職定年後のキャリアを描き、自分の価値観にあったモチベーションの維持を探究する。
	2	ダイバーシティプロジェクト(1)-(5)	3h×5	多様性の視点で自社の「従業員のマインド・組織文化」や「会社の仕組み・働き方」を見直し、改善提案を行う。
	3	理念浸透プログラム 前編・後編	3h×2	理念の意義や役割を理解した上で、実際に理念を自分の仕事の質や環境をより良くする手段として活用できる方法を身につける。
	4	面接官トレーニング	3h	採用時の自社とのアンマッチと、面接辞退を防ぐために面接力を強化するセッション。
	5	感情マネジメント	3h	怒りっぽい、落ち込みやすい、暗い、など自分のネガティブな感情をうまくコントロールし、周りに良い影響を与えるための考え方やヒントを学べるトレーニング。
	6	ゲーム チームビルディングイベント Peak Performance	3h	雪山登山のオンラインゲームをチームでプレイし、楽しみながらチームビルディングができる。振り返りではゲームを通じて味わったメンバー同士の印象の変化や相互理解を深めていく。
	7	サーベイ チーム力強化 ベーシック/アドバンス(1)/アドバンス(2)	2h×3回	より生産性の高いチームを作りに向けて、サーベイを通じて対処すべき課題を明確にし、共通の目標の設定を持つきっかけとする。活発に意見を出し合える心理的安全性が高く強みを生かしあえるチームをつくる。
	8	サーベイ 生産性向上	3h	自チームの無駄な業務をやめる、減らすためのセッション。チームで無駄なタスクや業務を洗い出し、決着者に直接その場で提案し、業務に対する認識をリアルタイムで合わせていく。
	9	戦略立案研修	3h	経営チームで経営の方向性や戦略を合意したいときにバランス・スコア・カードのフレームを使い、自社の戦略の整理やブラッシュアップを行うことができる。また管理職に戦略思考を学ばせたい時に使える。

講座(例)

1. 管理職基礎スキル講座(3h×4回)

管理職基礎研修/業務マネジメント/人材マネジメント/部下コミュニケーション

2. 管理職アドバンススキル講座(3h×4回)

会議ファシリテーション/プレゼンテーション/ストーリーテリング/1on1

3. 管理職チームマネジメント講座(3h×3回)

マネジメント力強化ベーシック/アドバンス1/アドバンス2

4. 中堅～管理職コミュニケーション講座(3h×4回)

コーチング傾聴/コーチング課題解決/コーチングビジョン構築/フィードバック

5. 新入社員 導入研修パッケージ(3日間)

社会人マインド(主体性と行動力)/ビジネスマナー/仕事の進め方/チームワーク
コミュニケーション基礎/ハイパフォーマー思考

6. OJTトレーナー(現場育成担当者)講座(3h×4回)

OJTトレーナー/コーチング/フィードバック/課題解決と優先順位づけ

7. 営業スキル講座(3h×4回)

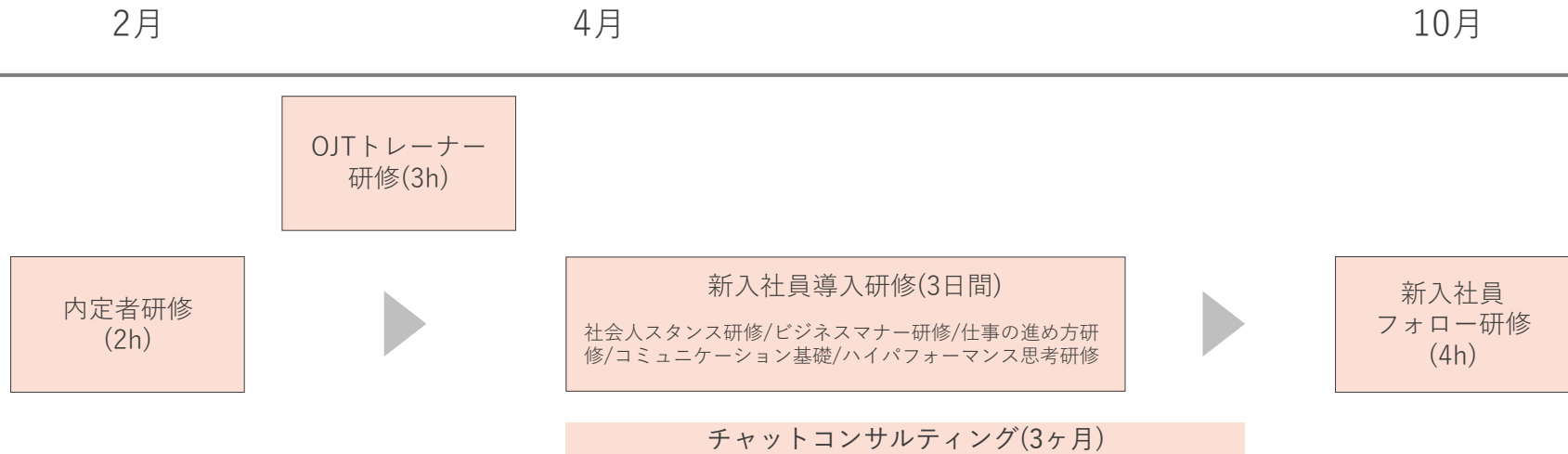
ソリューション営業/営業ヒアリング/営業計画1/営業計画2

事例 1 研修体系に合わせた階層別研修支援(例)

区分	事業推進			リスク管理
	階層別教育	目的別教育	専門スキル	
部長以上	・コーチング ・フィードバック ・1on1 ・ストーリーテリング ・会議ファシリテーション ・マネジメント力強化 ・管理職基礎(昇級時のみ) ・ロジカルシンキング ・ロジカルライティング ・プレゼンテーション ・セルフエンゲージメント ・タスクマネジメント ・課題解決と優先順位づけ ・ビジネスマナー ・社会人マインド ・仕事の進め方 ・コミュニケーション基礎 ・ハイパフォーマー思考	人事考課 キャリア ダイバーシティ推進 理念浸透 生産性向上 チームビルディング	専門知識・財務上級 専門(管理) 専門(技術) 専門(営業)上級 専門(営業)初級 専門知識・財務初級	ハラスメント ストレスコントロール コンプライアンス
管理職				
中堅				
若手				
新入社員				

- ・ クライアント様の研修体系に沿った研修をトータルコーディネートでご提案。
- ・ 人材育成のパートナーとして一貫性を持ち、クライアント様がイメージする人材を育成。
- ・ 赤枠部分を弊社コンテンツとして提供。

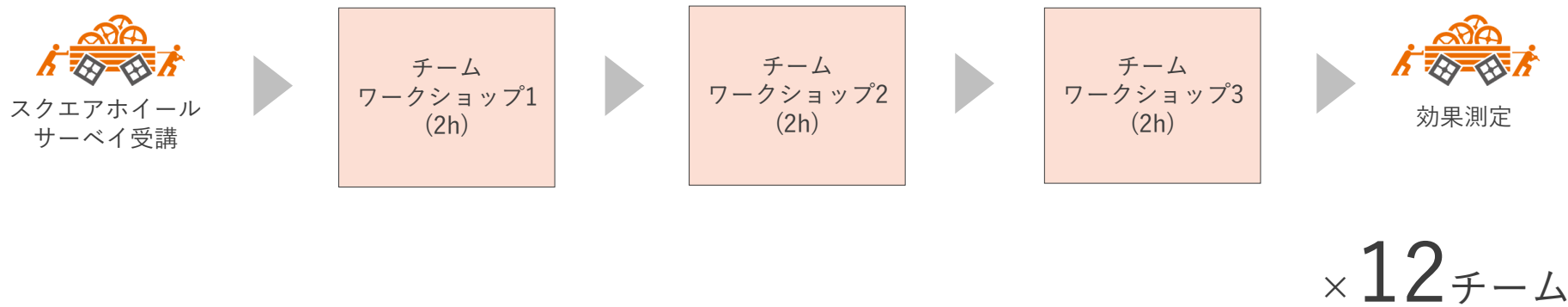
事例 2 新入社員オンボーディング支援(例)



- 内定者研修→導入研修→フォロー研修を新入社員に一貫して実施。加えて配属までの3ヶ月をチャットコンサルでフォロー。
- 迎え入れるOJTトレーナーにも研修を実施。同じ講師が教育をすることで一貫した教育体制を提供。(研修で教えられたことと現場トレーナーが教えることに差があり新入社員が混乱することを防ぐ)
- 赤枠部分を新入社員がオンボーディングするまでのトータルサポートとして提供。

事例3 チーム開発支援(例)

期間：1ヶ月に1回



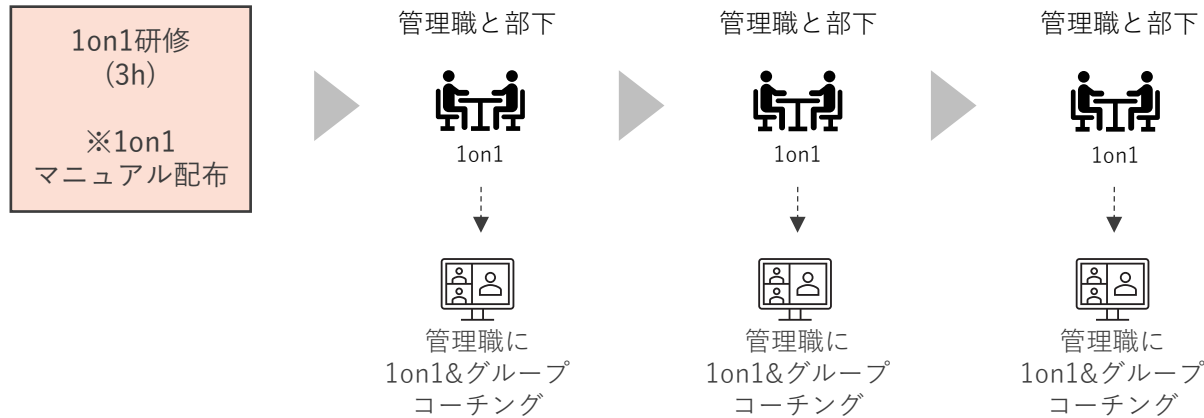
【Before】 経営陣と現場の見た自組織の評価に大きな乖離があり、離職が続出

【After】 経営陣に乖離に気付いてもらい、組織として改善に乗り出す

- ・ ビジネス拡大に組織がついていかず、管理職のマネジメントへの理解不足から離職が続出。業績は順調なため、人員不足がビジネス拡大のネックに。
- ・ スクエアホイールサーベイをテストで3チームに実施。チームを集めて90分ほどのワークショップを3回実施。
- ・ 各営業所のチームの健康状態のバラつきをミエルカ、対象を全社に広げサーベイとワークショップで現場の本音や改善提案を集約、アウトプットを整理し、経営といくつかの施策実行の合意と予算を取り付けることに成功。12チームに実施を拡大。

事例 4 1on1導入&定着支援(例)

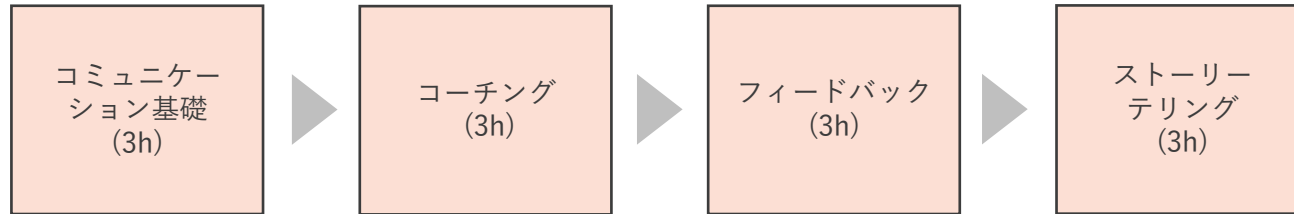
期間：月1回 6ヶ月間



- 管理職へ1on1研修を実施、面談用マニュアルを提供し、月1回のコーチングを提供。
- 加えて1on1をやってみての疑問や振り返りを月1回のコーチとのグループコンサルティングで解消。
- リクエストに応じて、部下との面談をオブザーブして改善点を伝えたり、代わりに面談を代行して管理職に見本を見せるための2on1サービスも提供。

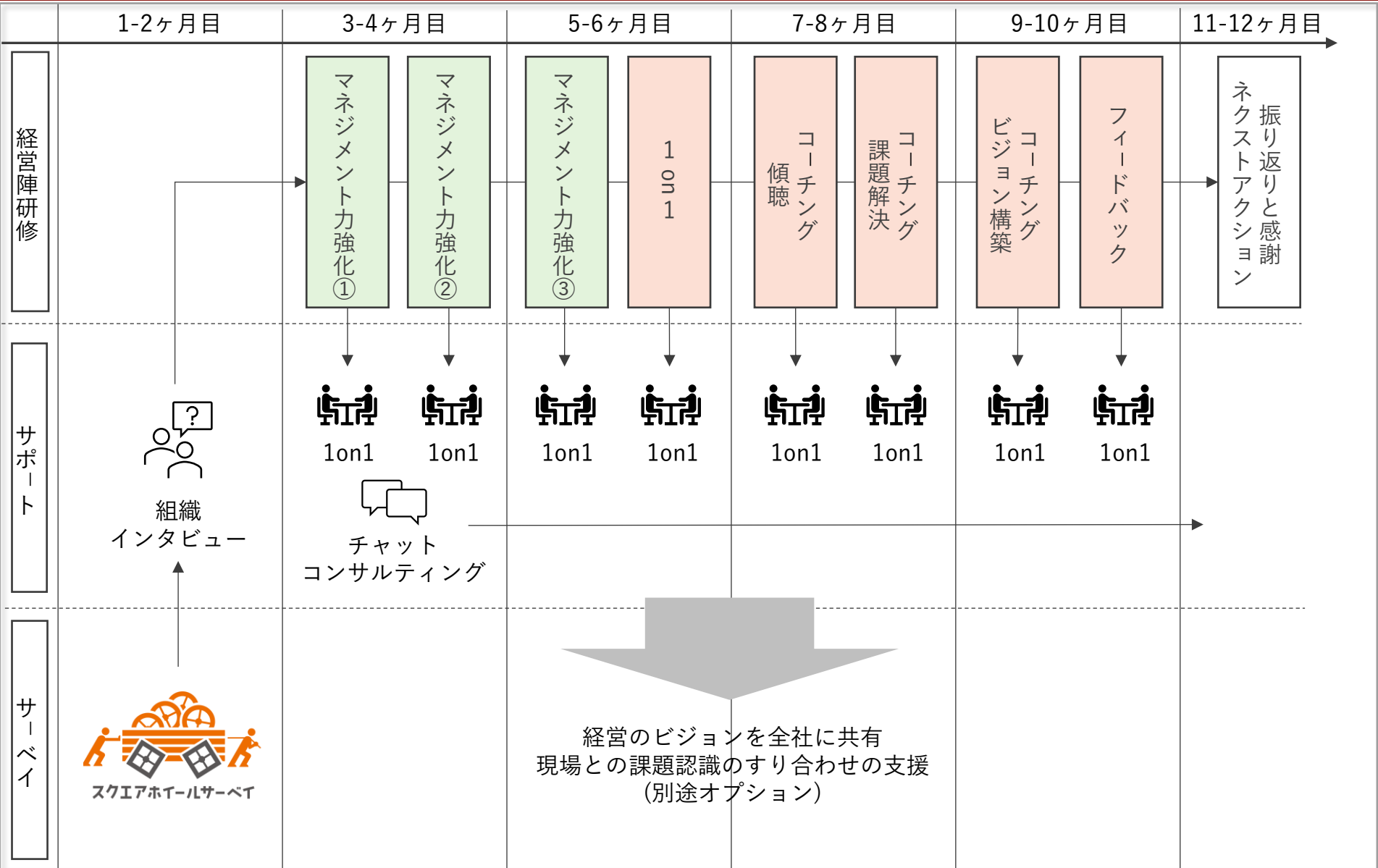
事例 5 コミュニケーション講座(例)

期間：月1回 4ヶ月間



- チームワークやコミュニケーションを活性化目的で全4回のコミュニケーション講座を実施
- 叱責癖があった方も意識して傾聴を進めてくれるようになったという報告も
- あまり話す機会がなかった方とも研修を通じ人となりを知れたことで話す機会が増加

事例 6 経営陣マネジメント講座(例)



事例 7 管理職マネジメント&チーム変革講座(例)

