

講座名	発明家になろう	イノベーションを起こそう	戦略家になろう	役員になって会社を動かそう	部長になって事業を拡大しよう	課長になって挑戦組織にしよう
概要	発明の入り口から発明に至るまでの思考方法・実施方法を具体的に知ることができます。全社員に発明誘導です	イノベーションの基礎を知り、自分で起こすイノベーションを思考します。自信がつかます。	経営戦略の基礎から、具体的に経営戦略を練るまでの一連を知ることができます。事業に自信がつかます	役員になれば自分が描く経営が実施できます。役員になるための知恵が身に付きます	部長になれば部門をかじ取り、事業に意欲をつけることができます。わくわく感のある事業を仕掛けましょう	管理職になれば一定の組織を任せられ、そこで部下とともに多様な挑戦ができます。リーダーとしての力をつけます

講座名	利益拡大マネジメント	短期間で高付加価値	会社を守るリスク対策	コミュニケーション・リーダーシップ強化	能力開発・部下育成の極意	No.1.オンリー1になる
概要	マネジメント上の様々な課題を解決しながら、利益を出してゆく方法を学びます	付加価値の高い仕事とはどのようにすれば良さを体系的に学びます	会社には多様なリスクが潜んでいます。全社レベルでのリスクの洗い出しとその対策を学びます	初対面の時の挨拶始め、良好なコミュニケーション手法と部下へのリーダーシップ発揮力を高めます	自分自身の能力分析での弱点補強と部下を体系的に育成する方法を身に付けます	何かの部分に自分がNO.1になれるところのつけ方とそのめざし方を身に付けます

講座名	成功するM&Aの前と後	決算書で企業力を知る	人事評価力を高める	昇進への能力診断	苦手な部下の対処法	苦手な上司の対処法	苦手なお客様の対処法
概要	M&Aの実際のやり方及び、買収後の経営を上手に行う方法を実践的に学びます	決算書での自分の貢献を確認後、決算分析を通して企業力を検証します	人事評価時における評価の考え方、具体的な評価を公正な立場で実行です	管理職を目指す人向けの講座です。自分の現在の力を評価し、昇進を目指します	年上の部下、元上司など部下でもいろいろです。多様な部下に対処する方法が満載	なかなか上司とウマが合わないということもあります。しかし、上司を上手く使いこなせばよいのです	いろいろなタイプのお客様に悩んでいたらここを見て対処しましょう

講座名	技術開発者の新能力開発	仕事の生産性を高める知恵	高い成果達成への人間力強化	新規顧客の開拓方法	既存顧客の売上拡大	やってはいけない15条	コンプライアンステスト
概要	技術開発者が知っておくべき最新の情報及び商品化までの流れを知ることができます	仕事の考え方及びどこをどうすれば生産性が高まるかを確認できます	成果達成のためにはどんなスキルを高めればよいかを多様な面から確認できます	新規顧客の開拓のいろはからその応用まで幅広く身に付けることができます	既存顧客の維持拡大をいかにするかを具体的な場面で知ることができます	コンプライアンス違反をしないための15項目です。具体例も入っています。	コンプライアンスのテストです。常に意識しましょう。