

ご受講までの流れ

専用申込みフォームからお申込み



必要書類のご準備



研修スケジュール決定



弊社社労士より 労働局に申請



申請受理後に研修費ご入金



研修実施



弊社社労士より 研修実施後支給申請



約半年後に助成金支給

▼受講対象スタッフ様の条件

- ① 正社員であること(正社員はフルタイム、かつ期間の定めが無い事が条件です)
- ② 入社後5年を経過していないこと(正社員以外の期間も含む)
- ③ 34歳以下であること
- ④ 雇用保険の被保険者であること

▼必要書類の一覧

履歴事項全部証明書
訓練対象者の労働者名簿
訓練対象者の労働条件通知書もしくは雇用契約書(正社員かつ訓練日に有効なもの)
雇用保険適用事業所設置届 事業主控
助成金受け取り銀行口座通帳の表紙と見開きの1ページ目をコピー
就業規則データ(就業規則がある場合)

必要書類を揃えて頂ければ、面倒な手続きや、労働局への資料提出などは全て弊社で対応いたします。

助成金を活用し企業研修費を大幅削減(最大60%)できる!

- コロナの影響によって従来の営業活動が困難になっている企業様
- テレワーク化を推進するためにオンライン営業を始めたい企業様
- 既存営業に組み合わせて、オンライン営業での商圏拡大をしたい企業様



どのような成果が手に入るのか

- 心理学に基づいて開発された独自のセールス方法「ヒアリングセールス™」を活用することで、今まで以上に高い成約率を実現します。
- 「対面営業」と「オンライン営業」の違いをしっかりと理解し、効率的・効果的にオンラインでの営業活動ができる基盤を短期間で習得できます。
- オンラインを活用することで、これまで近隣に絞っていた商圏を大幅に広げることができます。地域を限定することなく全国を相手にビジネスを展開できるようになり、売上アップを図れます。

- コロナの影響によって従来の保育活動が困難になっている保育園様
- 通常時よりもストレスが溜まりやすい環境におけるメンタルヘルス教育を導入したい保育園様
- 保育士さんの不安やネガティブな感情を解消したい保育園様

どのような成果が手に入るのか

- 心理学に基づいて開発された研修で、保育士さんが「ポジティブ心理学」「ネガティブ心理学」を理解することで、自分だけでなく子供たちに対する接し方も改善できるようになります。
- 心理学の基本を理解することで、保護者の方に対する関わり方やアドバイスが変わり、保護者の方からの信頼感や満足度が向上します。
- コロナ時代を乗り切るためのメンタルヘルス研修として心理を学ぶことにより、子供たちも保育士さんも前向きな気持ちで物事を捉えられるようになり、健全な保育環境を整えることができます。



※詳しいカリキュラムの内容は裏面をご覧ください。

社員研修ができる? 助成金の活用で

返済不要

助成金

¥



オンラインセールス研修
「マインド編」

Mind

助成金
対象

- ◆ どんなサービスでも売ってしまう営業マインドの作り方
- ◆ お客様の潜在意識に理想の未来を刷り込む方法
- ◆ 「売れる営業マン」「売れない営業マン」のマインドの違い
- ◆ お金に対するイメージを確認する
- ◆ 同じセールストークでも「売れる」「売れない」の差がつくワケ
- ◆ 「売れない」という思い込みの5つのパターン解消法
- ◆ あなたの商品は、お客様のどのような「お役に立つ」のか？
- ◆ 「売れる空気」と「売れない空気」の違いについて
- ◆ ポジティブ心理学(基礎)
- ◆ ネガティブ心理学(基礎)
- ◆ 人がサービスを買ってしまう本当の理由
- ◆ 顕在意識と潜在意識の違いを理解する

オンラインセールス研修
「テクニック編」

Technic

助成金
対象

- ◆ 階段式ステップクロージング基礎編
- ◆ クロージングの本質
- ◆ なぜお客様は商品説明すると逃げるのか？
- ◆ 商品売る(提案する)前にやるべきこと
- ◆ お客様の本音を引き出すためのヒアリング
- ◆ 人は見た目が9割の嘘
- ◆ メリットとベネフィットの違いを基本から理解する
- ◆ お客様に断られてこそ存在価値が高まる
- ◆ 購買意欲をかきたてる質問の作り方
- ◆ 感情をゆさぶる「マイナス質問」とは？メリットを感じさせる「プラス質問」とは？
- ◆ 契約につながるオンラインセミナー構築方法【※2時間】

オンラインセールス研修
「実践講義編」

Practice

助成金
対象

- ◆ オンラインセールスの全体像
- ◆ オンラインセールスを組み立てるAIDCAS(アイドカス)の法則
- ◆ オンラインセールスを構築する手順
- ◆ 成約率80%以上の対面セールスの話し方【※2時間】
- ◆ 話分けの上級テクニックを公開
- ◆ 相手が話せば話すほど契約率が上がる秘密
- ◆ 3種類の「表情」を使い分けてお客様を動かす
- ◆ お客様は自分の欲しいものに気がついていない
- ◆ 売ってしまうオリジナル営業台本をつくる【※3時間】

保育士向け企業研修

コロナ時代のメンタルヘルス研修
現場で即実践できる
ポジティブ心理学・ネガティブ心理学

助成金
対象

- ◆ まずは人の心理を理解しよう
- ◆ 潜在意識と健在意識の違い
- ◆ 人が行動してしまう2つの感情
- ◆ マインド基礎編(自信、仕事、成長)
- ◆ ポジティブ心理学1(自信をつける方法)
- ◆ ポジティブ心理学2(完璧主義な人の心理)
- ◆ ポジティブ心理学3(すぐやる人の心理)
- ◆ ポジティブ心理学4(やる気の心理学)
- ◆ ネガティブ心理学1(他人の目が気になる)
- ◆ ネガティブ心理学2(優柔不断な人の心理)
- ◆ ネガティブ心理学3(人間関係が苦手な人の心理)
- ◆ ネガティブ心理学4(あがり症の心理)

ご受講いただいた参加者様の声 *Customer* Reviews

ストレスを溜めないようにと考えたことはありましたが、具体的な方法を学んだことはありません。今回の研修で、外部に対しての関わり方や不安な感情を3秒で変えてしまう方法など、初めて知ることが多く驚きました。

メンタルヘルス研修受講 M.A様

自分の敏感すぎる感情に悩んでいたのですが、対人関係の不安の根本にあったものをこの研修で学びました。最初は仕事上で関わる人についての対応策だと思っていましたが、家族との接し方も変わり、強い心を持てるようになりました。

メンタルヘルス研修受講 A.O様

人の心理について、とても分かりやすく学ぶことができました。人生は選択の繰り返しで、一旦迷い出すと決断力が鈍り優柔不断になりがちですが、この研修で学んだ事を、日々の選択に役立てていきたいと思います。

メンタルヘルス研修受講 M.T様

一生懸命に準備やトレーニングをしたとしても自信が持てない時があり、それは時間が足りないからと思っていたのですが、イメージによって自信のある時、ない時ができていたことを知れたことが大きな収穫になりました。

メンタルヘルス研修受講 S.Y様

コミュニケーションやメンタルに関しては同じ職場の人(特に上司)との会話では話題にしにくいので、深掘りすることはありませんでした。今は大丈夫でも、これからコロナ禍の状況でネガティブな感情に支配されないためにこの研修はとても貴重でした。

メンタルヘルス研修受講 Y.T様

研修を受けてどんな質問をしたら相手がどんな行動を起こすのかということがわかりました。新しいスタッフとのコミュニケーションの取り方、保護者との接し方など具体的にどうすれば良いかを知ることができました。

メンタルヘルス研修受講 N.U様

ご受講いただいた参加者様の声 *Customer* Reviews

この研修を受けて、初めてクロージングの本当の意味が理解できました。実際自分でクロージングできたときも何が良かったのか、逆の場合も何が悪かったのかわからずモヤモヤしていましたが、違いが明確化できました。

オンラインセールス研修受講 C.K様

セールスに対する自分の中で定義が、この研修を受けてガラッと変わりました。お客様の役に立つことを提案しているという立場に立てば「売ろう」としなくてもいい。見方(思考)を変えるだけでかなり違うということが分かりました。

オンラインセールス研修受講 Y.O様

営業部に配属され何も分からない状態でしたが早い段階で営業心理に学べて良かったです。「価格提示をするのが怖い」という強い先入観がありましたが、その不安がなくなりモチベーションがかなり上がりました。実践に活かしていきます！

オンラインセールス研修受講 F.F様

ヒアリング(質問力)がとても重要だということがわかった。その根拠から学ぶので納得しながら習得できた。対面でできていたこともオンラインセールスとなると、やはり接し方も質問ちがう。受講した内容を実践で活かします。

オンラインセールス研修受講 Y.N様

私は人を紹介するのは得意でしたが、成約につなげるのは苦手でした。セールスに自信が持てず、アポがあっても成約に結びつけられないことが悩みでした。現場で使える場づくりや質問力のテクニックのほか、お客様の心理を読み解くところが印象深かったです。

オンラインセールス研修受講 M.K様

無意識にあきらめていた部分や思い込んでいた部分(メンタルブロック)が自分自身の可能性を妨げていることに気がつき良かった。ディスカッションが多かったのも、言葉にできない苦手意識が明確になり、考え方が変わった。

オンラインセールス研修受講 S.H様

< よくある質問 >

研修開催決定から研修実施までどれくらいの期間がかかりますか。

助成金申請の書類の都合上、研修開催決定から早くとも40日以降になります。

研修会場はどこでおこないますか。

基本的にオンライン（ZOOM）を活用して開催いたします。

研修費用は受講生人数によりますか。

研修費用は、基本お一人あたりの金額設定になります。カリキュラムによって研修費用が変わる可能性がありますので、ご確認ください。

開催できる最低人数はどのくらいですか。また、研修の適正な人数は何名ですか。

最小開催人数は2名となります。適正人数としては6～10名となります。

50名以上で一緒に受講できますか。

大人数になりますと、受講生全てのフォローが難しくなるため、開催回数（日数）を分けて適正人数で受講いただくことをオススメしております。

セールス経験がない受講生でもついてこれますか。

営業心理の基本となる部分から学べますので、営業経験がなくても受講可能です。

全く社会経験の無い初心者の社員に0からの教育は可能でしょうか。

新人社員研修なども含め、初心者向けの研修もご用意が可能です。

新人向け、マネージャークラス向けなどのアレンジは可能ですか。

研修カリキュラムにつきましては、随時ご相談に応じて対応いたします。

研修費用の支払いはいつ発生しますか。

労働基準局に研修実施の申請後、申請受理されて1週間以内のお振込をお願いしております。

助成金の審査が通らないことはありますか。

助成金申請条件を満たしていれば大丈夫です。

助成金申請の書類記入などどのようなやりとりとなりますか。

助成金申請に必要な書類を揃えていただければ、あとは担当社労士が書類準備いたします。申請前の最終確認のみお願いいたします。

オンラインではなくリアルで講師を派遣してもらうことは可能ですか。

リアルでの研修実施の際には、交通費などをご負担いただく必要がありますが、開催は可能です。

どのような形態で研修をおこないますか。

研修はオンライン（ZOOM）で開催されますので、受講生の方は職場またはご自宅など、任意の場所から参加していただく形となります。

土日祝の研修も可能でしょうか。

土日祝でも研修実施は可能です。

テキスト代は別途有料でしょうか。またダウンロードできますか。

基本的にテキスト代は研修費用に含まれており、ダウンロードして活用いただく予定です。

オンライン研修で準備しておくものはなんですか。

カメラ付きのパソコンと、職場やご自宅など静かに受講できる環境のご準備をお願いします。

事前にzoomの使い方マニュアルなどはいただけるのでしょうか。

ZOOMの使い方マニュアルをご用意しておりますので安心してください。

参加者一人一人のパソコンは必要ですか。

研修ではグループディスカッションなどを行いますので、基本的にお一人一台のパソコンをご用意をお願いします。

同じ部屋で複数の社員がそれぞれのPCで受講する場合、ハウリングを起こすなどのトラブルはないでしょうか。

距離が近いとハウリングなどの音響障害の起きる可能性がありますので、同じ部屋で受講される場合には距離をとっていただくようお願いいたします。

講師の方や事務局の方との連絡方法はどのようになりますか。

基本的に電話またはメールなどの通信手段でご連絡いただけます。

事前の打ちは合わせは有料ですか。

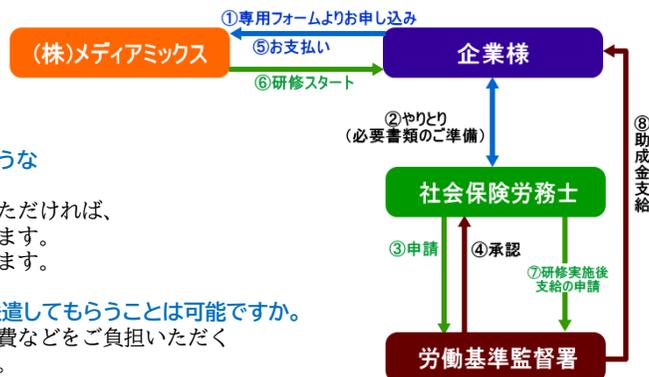
研修に関わる打ち合わせにつきましては、無償で対応させていただきます。

キャンセル可能期間はありますか。

助成金申請までであれば可能です。助成金申請完了後以降はキャンセル手数料が発生しますのでご了承願います。

途中で受講人数を増やしたい場合は対応可能ですか。

助成金申請前であれば人数の変更は可能です。ただし申請実施後の場合は、別途研修実施計画を作成する必要があります。



お申し込みフォーム

お申込みご希望の場合は右記フォームより必要事項をご入力の上、送信をお願いいたします。

