



能力別開発モジュールリスト

Competency Based Development Modules



DCTJ20250106

能力別開発モジュールリスト

営業促進と優れたカスタマーサービス

1. 取引先開拓
2. 営業のためのサービス
3. サービスチームへのトレーニング
4. セールスパersonのコーチング
5. コミットメント戦略
6. 苦情処理
7. カスタマーロイヤリティを高める
8. クロスセールス・アップセリング
9. 顧客フォローアップ
10. カスタマーバリューソリューション
11. 効果的な第一印象
12. 費用対効果を明確にする
13. コンサルティング販売の基礎
14. 顧客の興味を作り出す
15. 豊富な情報に基づき相手の関心を喚起する
16. 営業職員の雇用
17. 関心事を見抜く
18. 組織内部の顧客サービス
19. 顧客の期待を管理する
20. セールスプロセスをマスターする
21. 動機とコミットメント
22. 交渉術
23. 交渉：分析
24. 交渉：かけひきと合意
25. 交渉：勝つための連携
26. 交渉：人格を活用する
27. 交渉：プレゼンテーション
28. 反対意見を解決する
29. カスタマーサービスの障壁を乗り越える
30. パイプラインとテリトリー管理
31. 買い手チームにソリューションを提示する
32. プロスペクティブ・ストラテジー（新規開拓戦略）
33. ラポール（信頼関係）
34. ラポール：信頼されるアドバイザーになるために
35. 営業職の新規採用
36. 紹介を得る
37. セールス・ミーティング
38. セールス・パフォーマンスとは
39. カスタマーサービスをセールス機会へ
40. 解決案を提示する
41. 成功を収めるセールス・リーダーシップ
42. 提案型セールス
43. 電話スキル：インバウンドコール（受信）
44. 電話スキル：インバウンド&アウトバウンド
45. 電話スキル：アウトバウンドコール（発信）
46. 営業機会を発見する
47. セールスに臨む態度
48. 面談する
49. 商機を見つける
50. 価値を伝える
51. 反対意見に対処する
52. 人間関係を維持する
53. ネットワークを拡げる
54. セールスキルをマスターする

リーダーシップ開発

1. 信頼、信用、尊敬を築く
2. 社員のエンゲージメントを構築する
3. ビジネス・プロフェッショナリズム101
4. パフォーマンス向上のためのコーチング
5. コーチング（支援型・指示型）
6. リーダーとしてのコミュニケーション
7. 対立・衝突への対処
8. デリゲーション（権限委譲）
9. リーダーシップの潜在力を開発する：動く人から、動かす人へ
10. 個人としてのリーダーシップ開発
11. 倫理的リーダーシップ
12. エグゼクティブ・コーチング
13. フォーカスと規律：仕事の優先順位をつけ集中する方法
14. ゴールセッティング
15. ミスへの対処
16. 従業員を最高のパフォーマンスに導く方法
17. 効果的な会議
18. リーダーシップのコミュニケーション
19. リーダーシップのスタイルと傾向
20. 強いチームをつくる

リーダーシップ開発

21. メンターシップ:イニシアチブをとる
22. メンターシップ:パートナーシップを作る
23. モチベーション (動機付け)
24. 意欲を引き出すリーダーシップ
25. マルチタスキング
26. コミュニティサービスを通じたネットワーク
27. ビジネスコネクションを築くためのネットワーク
28. 個人のブランド構築のためのネットワーク
29. 組織を売り込むためのネットワーク
30. 新入社員向けオリエンテーション
31. パフォーマンス評価
32. パフォーマンスの定義
33. プランニング (計画策定)
34. 栄光を共有する
35. ステップ・アップ・トゥ・リーダーシップ
36. 戦略的プランニング
37. サクセッション・プランニング
38. 人材選抜:基準の策定とスクリーニング
39. 人材選抜:面接の技術
40. タイムコントロール
41. タイムマネジメント
42. ビジョン、ミッション、バリュー
43. ビジヨナリー・リーダーシップ
44. リーダーシップの開発 (個人)
45. 組織の成果を達成する
46. イノベーションプロセス
47. プランニングプロセス
48. パフォーマンス評価
49. 評価システムとコーチングプロセス
50. 問題分析と意思決定
51. 部下の潜在的な能力を見出す
52. デリゲーションのプロセス
53. ミスへの対応
54. 他者をリードするコミュニケーション
55. より効果的なミーティング
56. 成果の発表
57. 継続的な成長をコミットする
58. 効果的なチームの構築
59. イノベーション
60. パフォーマンスと結果
61. ピープル・ファースト
62. 権限委譲プロセス
63. 変革の人的側面
64. 受け入れの調査
65. 効果的なリーダーシップの特徴
66. 誠実に導く
67. 他者をリードして成果を上げる
68. リーダーシップの能力を高める
69. フォロワーを惹きつける
70. 誠実なコミュニケーション
71. パフォーマンスを導く
72. 自己認識を高める
73. リーダーシップへの自信を高める
74. 自分自身と他者を育成する

プレゼンテーション

1. スキル開発のためのコーチング
2. 攻撃的な質問
3. 組織の影響を創り出す
4. グループの業績を促進する
5. 支援しながら訂正するフィードバック方法
6. ファシリテーターのための対人スキル
7. プレゼンテーションの計画
8. 情報を得るためのプレゼンテーション
9. 情報を伝えるためのプレゼンテーション
10. 説得力のあるプレゼンテーション
11. チームで行うプレゼンテーション
12. チームへのプレゼンテーション
13. インパクトあるプレゼンテーション
14. 視覚に影響を与えるプレゼンテーション
15. サクセスフル・パブリック・スピーキング
16. トレーニングの設計と評価
17. ボーカル・スキルとボディー・ランゲージ
18. ポジティブな第一印象をつくる
19. 説得力・信憑性を高める
20. 複雑な情報を伝える
21. より強いインパクトでコミュニケーションをとる
22. 他者に行動を促す
23. プレッシャーのかかる場面での対応
24. 聞き手に変化を促す

組織の活性化

1. 環境の変化に対応する行動と働き方
2. 問題分析と意思決定
3. チェンジ・エンゲージメント
4. ダイバーシティ&インクルージョン：多様な価値観の認識と行動特性
5. イノベーション
6. 権限がなしで変化をリードする
7. ロジカルシンキング
8. 変化時のエンゲージメント
9. プロセス改善
10. プロジェクト・プランニング
11. チームのチェンジ・エンゲージメント
12. 問題解決と意志決定
13. 信頼と心理的安全を築く
14. 異文化認識
15. ダイバーシティの価値
16. 文化の枠を超えた、つながるためのコミュニケーション
17. 自己認識を高める
18. 衝突に対処する戦略
19. 共通点を見つける
20. 変化に影響を与え持続させる

ピープル・スキル

1. 燃え尽き症候群を防ぐために
2. ワークライフバランス
3. 卓越したチームメンバーとして貢献する
4. 対立点をオープンにする
5. 異なる性格の人とのコミュニケーション
6. かけひきのコミュニケーション
7. 世代を越えたコミュニケーション
8. 社内衝突—感情をコントロールする
9. 社内衝突を成長機会に変える
10. 社内衝突の仲裁
11. 対立から協力へ
12. プロフェッショナルリズム：リスペクトされる振る舞い
13. 扱いにくいチームメンバーに対処する
14. 反対意見を効果的に述べる
15. 多様性：グローバルなビジネストリップと文化
16. 感情コントロール
17. チームを成功に導く
18. 優秀なチームをつくる
19. 外部とのパートナーシップ
20. 成功の基礎を築く
21. 職場のストレス攻略法
22. 社内衝突の解決
23. 対人関係…キャリアアップ
24. 対人関係…ベストプラクティス
25. 対人関係…他人とのつながり
26. 対人関係…チームワークの強化
27. 対人関係…変化に影響を与える
28. ストレスや心配事を大局的に捉える
29. 多様性を活用する
30. コミュニケーションを促進するリスニングスキル
31. 世代を超えたマネジメント
32. 多様性を管理する
33. ストレスを管理する
34. 交渉：人間関係アプローチ
35. 整理解雇をポジティブに受け止める
36. ストーリーテリング
37. ストレスマネジメント：ベストプラクティス
38. 新しい仕事のやり方によってストレスを緩和する
39. 測定可能な成功を維持する
40. チームビルディング
41. チームビルディングの基礎
42. 多様性を理解する
43. 世代間の多様性を理解する
44. 多様性を尊重する
45. 難しい人と働く