

国際ビジネススキル研修 オープンコース (スケジュール)  
International Business Skills Training OPEN COURSES schedule

バークレープロフェッショナルズ  
Berkeley Professionals

7月 (July)

月	火	水	木	金	土	日
M	T	W	T	F	Sa	Su
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	28	29
30	31					

8月 (August)

月	火	水	木	金	土	日
M	T	W	T	F	Sa	Su
		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	28	29	30	31		

9月 (September)

月	火	水	木	金	土	日
M	T	W	T	F	Sa	Su
					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	28	29	30

10月 (October)

月	火	水	木	金	土	日
M	T	W	T	F	Sa	Su
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	28
29	30	31				

11月 (November)

月	火	水	木	金	土	日
M	T	W	T	F	Sa	Su
			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	28	29	30		

12月 (December)

月	火	水	木	金	土	日
M	T	W	T	F	Sa	Su
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24/31	25	26	27	28	29	30

1月 (January)

月	火	水	木	金	土	日
M	T	W	T	F	Sa	Su
	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
28	29	30	31			

2月 (February)

月	火	水	木	金	土	日
M	T	W	T	F	Sa	Su
				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	28			

3月 (March)

月	火	水	木	金	土	日
M	T	W	T	F	Sa	Su
				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	28	29	30	31

コース名 Course Titles

- ミーティング (Meeting)
- プレゼンテーション (Presentation)
- アサーティブネス&パースェーション (Assertiveness&Persuasion)
- ネゴシエーション (Negotiation)
- テレカンファレンス (Teleconferencing)
- 論理的な意思決定 (Logical Decision Making)
- パスウェーション (Persuasion)
- 英文ビジネスライティング (English Business Writing)
- ファシリテーション (Facilitation) ※ファシリテーションコースは、ミーティングコースの受講経験を有する方のみとさせていただきます。

※研修時間はいずれの日程も9:00-17:00です。

※太枠で囲ってあるものは、より実践練習の多い強化コースです(必ず両日ご参加下さい)。



**国際ビジネススキル研修 オープンコース（概要）**  
**International Business Skills Training OPEN COURSES outline**

バークレープロフェッショナルズ  
 Berkeley Professionals

	<p><b>ミーティング</b> <span style="float: right;">TOEIC目安 500点程度～</span></p> <p>日本とは異なるミーティング作法について学ぶとともに、ビジネスシチュエーションを模したロールプレイを通じ、<b>議論に割って入る・失礼なくストレートに述べる・結論から述べる</b>等、一般的に日本人が苦手とする発言力を鍛えます。</p>
	<p><b>アサーティブネス・パスウェージョン</b> <span style="float: right;">TOEIC目安 800点程度～</span></p> <p>国際的なビジネスパーソンとして<b>自分の立場や視点を強く主張</b>するための意識改革を行い、ふるまい方やコミュニケーションテクニックを身につけます。また、アリストテレスの弁論術や、ロバート・チャルディーニの説得の法則等を学び、<b>会議や交渉の場面で対立意見に負けない論法</b>を身につけます。</p>
	<p><b>テレカンファレンス</b> <span style="float: right;">TOEIC目安 500点程度～</span></p> <p>非対面コミュニケーションをスムーズにするためのスキル(<b>発音・イントネーション・リスニング力</b>)を強化するほか、文化によって日本とはコミュニケーションスタイルが異なることを念頭に置き、より効果的に発言する方法等を繰り返し練習します。</p>
	<p><b>パスウェージョン</b> <span style="float: right;">TOEIC目安 800点程度～</span></p> <p>アリストテレスの弁論術やロバート・チャルディーニの説得の法則等を学び、<b>会議や交渉の場面で対立意見に負けない論法</b>を身につけます。</p>
	<p><b>ファシリテーション（ミーティングコースの受講経験を有する方のみ）</b> <span style="float: right;">TOEIC目安 800点程度～</span></p> <p>会議の雰囲気づくりや次回のミーティングへの繋ぎ方まで、<b>4つの基本手順（準備・開会・進行管理・閉会）</b>を練習するほか、<b>全員から意見を引き出すためのテクニック</b>や<b>集団意思決定で発生しやすいトラブルの防止策</b>を習得します。</p>
	<p><b>プレゼンテーション</b> <span style="float: right;">TOEIC目安 600点程度～</span></p> <p>結果に繋がるプレゼンづくりを学びます。<b>聴衆の記憶に残りやすくする・論理的な構成を組む・図表を上手に説明する・難しいQ&amp;Aに対応する</b>等のスキルを実践練習します。                  プレゼンはその都度録画し、トレーナーと共に改善点を確認します。</p>
	<p><b>ネゴシエーション</b> <span style="float: right;">TOEIC目安 800点程度～</span></p> <p>勝ち負けではなく、双方にメリットをもたらす交渉とは？海外で通じる交渉スタイルとは？                  成功を左右する<b>事前準備のコツ・交渉心理学・難航した場合の対処法</b>等、難易度を段階的に引き上げながらビジネスロールプレイを繰り返して実践力を鍛えます。</p>
	<p><b>論理的な意思決定</b> <span style="float: right;">TOEIC目安 600点程度～</span></p> <p>論理的な意思決定に欠かせない<b>“批判的思考”の特徴と基本の3ステップ（分析・模索・評価）</b>を理解し、複数のケーススタディを通じて実務での活かし方を学びます。また、ありがちな<b>決断ミスとその防ぎ方</b>についても考え、<b>日常業務の中で最善の意思決定を行うためのコツ</b>を習得します。</p>
	<p><b>英文ビジネスライティング</b> <span style="float: right;">TOEIC目安 500点程度～</span></p> <p>「よいビジネス文書の6つのC」や「メールで効果的にコミュニケーションをとるための6つのステップ」をもとに、簡潔で読み手の同意を得られやすく、<b>相手からの早いレスポンスに繋がる英作文法</b>を学びます。</p>

※研修に先立ちましては、事前に

①質問票へのご回答 ②電話インタビュー(英語・約10分) へのご協力をお願い致します。

