

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)
- アサーティブネス&パースェーション (Assertiveness&Persuasion)
- テレカンファレンス (Teleconferencing)
- パスウェーション (Persuasion)
- 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。
- プレゼンテーション (Presentation)
- ネゴシエーション (Negotiation)
- 論理的な意思決定 (Logical Decision Making)
- 英文ビジネスライティング (English Business Writing)

※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SSIONALS
 Berkeley Professionals

	<p>ミーティング TOEIC目安 500点程度～</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、議論に割って入る・失礼なくストレートに述べる・結論から述べる等、一般的に日本人が苦手とする発言力を鍛えます。</p>
	<p>アサーティブネス・パスウェージョン TOEIC目安 800点程度～</p> <p>国際的なビジネスパーソンとして自分の立場や視点を強く主張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、会議や交渉の場面で対立意見に負けない論法を身につけます。</p>
	<p>テレカンファレンス TOEIC目安 500点程度～</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(発音・イントネーション・リスニング力)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>パスウェージョン TOEIC目安 800点程度～</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、会議や交渉の場面で対立意見に負けない論法を身につけます。</p>
	<p>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） TOEIC目安 800点程度～</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、4つの基本手順（準備・開会・進行管理・閉会）を練習するほか、全員から意見を引き出すためのテクニックや集団意思決定で発生しやすいトラブルの防止策を習得します。</p>
	<p>プレゼンテーション TOEIC目安 600点程度～</p> <p>結果に繋がるプレゼンづくりを学びます。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&Aに対応する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>ネゴシエーション TOEIC目安 800点程度～</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？ 成功を左右する事前準備のコツ・交渉心理学・難航した場合の対処法等、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>論理的な意思決定 TOEIC目安 600点程度～</p> <p>論理的な意思決定に欠かせない“批判的思考”の特徴と基本の3ステップ（分析・模索・評価）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、ありがちな決断ミスとその防ぎ方についても考え、日常業務の中で最善の意思決定を行うためのコツを習得します。</p>
	<p>英文ビジネスライティング TOEIC目安 500点程度～</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、相手からの早いレスポンスに繋がる英作文法を学びます。</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。

