

## 定額制でご提供可能なコンテンツ（2017年5月22日現在）

### 社会人準備プログラム（01～04）：内定者（学生）向けのコンテンツです

	大カテゴリ	カテゴリ	科目
01	社会人準備プログラム	内定者のためのビジネスマインド	会社と仕事を楽しむ条件
			会社とは何か
			会社のしくみ
			会社と仕事の“大切”なこと
			仕事といろいろなやる気のもと
			「やりがい」と「自己実現」
			「やりがい」と「志」
			「やりがい」とは何か
			モチベーションとは
			モチベーションリソース
			モチベーションを維持するために
			自責と他責
			対人関係の重要性
			態度能力とは
			態度を改善するために
			自分を知る/相手を知る
メッセージ			
02	社会人準備プログラム	内定者のためのビジネスマナー	あなたの評価はここで決まる
			第一印象
			言葉づかい
			敬語の使い方
			電話を受ける
			電話を取り次ぐ
			電話をかける
			携帯電話のマナー
			お客様のお迎え
			お客様のご案内
			お客様の応接
			指示の受け方
			報告・質問・意見のしかた
03	社会人準備プログラム	内定者のためのキャリア自立	キャリアと自律マインド
			真実のキャリア・デザイン
			成長を続けるための条件
04	社会人準備プログラム	内定者のためのセルフマネジメント	PDCA～成果をあげる仕事の基本～
			仕事にドライブをかける目標の立て方
			行動計画と時間管理

※コンテンツの内容、価格については、ご提供会社の方針変更などにより、予告なく変更となる場合があります。

## ビジネスベーシック (05～12) : 新入社員、若手社員向けのコンテンツです

	大カテゴリ	カテゴリ	科目
05	ビジネスベーシック	ベーシック 5つのポイント	職場のルールとコンプライアンス
			身だしなみのポイント
			言葉遣いと敬語のポイント
			対応・応接のポイント
			電話対応のポイント
06	ビジネスベーシック	ベーシック ビジネスマナー	社会人の身だしなみ
			社会人の話し方と敬語の基本
			対応・応接のマナー
			電話対応のマナー
07	ビジネスベーシック	ベーシック 仕事力	仕事の鉄則「ホウレンソウ」
			仕事を動かすコミュニケーション
			ビジネス会議の基本
			PDCA ～成果をあげる仕事術～
			目標設定 ～成果をもたらす目標の条件～
			行動管理と時間管理 ～効率的に仕事を進めるために～
			ビジネス文書・メールの基本
			企画書作成の基本
			ロジカルライティング入門
			ロジカルプレゼンテーション
			仮説思考とロジカルシンキング
08	ビジネスベーシック	ベーシック マインド・キャリア	社会人の心得 5つのルール
			心の健康の管理法 ～メンタル～
			共感がビジネスを成功させる ～共感力～
			仕事を通じた自己実現とは ～天職～
			逆境をバネにする方法 ～失敗力～
			自分の力の引き出し方 ～モチベーション～
			ワクワクする未来イメージの作り方 ～ビジョン～
			ハーバード流英語術:グローバル社会での戦い方
			キャリアデザイン
			時間を味方につける (時間資源、優先順位、一時複数)
09	ビジネスベーシック	ベーシック 人間力	ストレスと逆境を乗り切る (ストレスマネジメント)
			生きた目標をもつ (目標の5K、目標達成)
			自分を育てる (機能的・専門的能力、マネジメント能力)
			前向きに考え行動する (知識・見識・胆識、現状否定・対策肯定)
			仕事と自分を考える
			相場の立つビジネスマンとは
			自分の魅力をどう高めるか
10	ビジネスベーシック	ベーシック ビジネスリテラシー	会社の仕組み
			会社の数字
			顧客中心主義
			グローバル化
			財務会計リテラシー
			情報管理とコンプライアンス
			信頼されるEメールのマナーとルール (作成・送信、受信・返信)
			今すぐ始めるウイルス対策
			FAXのマナーとルール
			これだけは守ろう! PC情報セキュリティの基本
			ドラマで学ぶ個人情報保護 (個人情報保護法、取得、監視、破壊)
11	ビジネスベーシック	ベーシック マーケティング	スマートフォンに隠された謎
			“値下げ”の秘密とその仕組み
			企業の生き残り戦略
12	ビジネスベーシック	ベーシック ケースドラマ	ケースドラマ 君ならどうする? 仕事の基本と心構え
			ケースドラマ 君ならどうする? ビジネス電話
			ケースドラマ 君ならどうする? 対応・応接
			ケースドラマ 君ならどうする? ビジネスコミュニケーション

※コンテンツの内容、価格については、ご提供会社の方針変更などにより、予告なく変更となる場合があります。

## ビジネススキルアップ（13～19）：若手社員、中堅社員向けのコンテンツです

	大カテゴリ	カテゴリ	科目
13	ビジネススキルアップ	スキルアップ ビジネスマナー	エクセレント電話対応
14	ビジネススキルアップ	スキルアップ 仕事力	仕事の鉄則「ホウレンソウ」
			仕事を動かすコミュニケーション
			ビジネス会議の基本
			PDCA ～成果をあげる仕事術～
			目標設定 ～成果をもたらす目標の条件～
			行動管理と時間管理 ～効率的に仕事を進めるために～
			ビジネス文書・メールの基本
			企画書作成の基本
			ロジカルライティング入門
			ロジカルプレゼンテーション
仮説思考とロジカルシンキング			
15	ビジネススキルアップ	スキルアップ コミュニケーション	実践コミュニケーション術：表情から読み解け
			関係者の理解と協力を得るコミュニケーション術
			関係者との“調整”を進める手順
			交渉の基本技術～対立を合意に変える～
			上司を動かすテクニック～フォローシップ～
16	ビジネススキルアップ	スキルアップ 人間力	時間を味方につける（時間資源、優先順位、一時複事）
			ストレスと逆境を乗り越える（ストレスマネジメント）
			生きた目標をもつ（目標の5K、目標達成）
			自分を育てる（機能的・専門的能力、マネジメント能力）
			前向きに考え行動する（知識・見識・胆識、現状否定・対策肯定）
			仕事と自分を考える
			相場の立つビジネスマンとは
			自分の魅力をどう高めるか
17	ビジネススキルアップ	スキルアップ 創造力	創造性開発：創造性とは何か
			創造性開発：反対にしてみる
			創造性開発：立場を変えてみる
			創造性開発：分割・分類する
			創造性開発：置き換えてみる
18	ビジネススキルアップ	スキルアップ ビジネスリテラシー	会社の仕組み
			会社の数字
			顧客中心主義
			グローバルイゼーション
			財務会計リテラシー
			情報管理とコンプライアンス
			信頼されるEメールのマナーとルール（作成・送信、受信・返信）
			今すぐ始めるウイルス対策
			FAXのマナーとルール
			これだけは守ろう！ PC情報セキュリティの基本
			ドラマで学ぶ個人情報保護（個人情報保護法、取得、監視、破棄）
			マーケティングとは
			マーケティングプランニング
ベネフィットとは			
マーケティング管理			
マーケティングの目標			
19	ビジネススキルアップ	スキルアップ マーケティング	市場調査
			問題点と機会の発見
			ターゲットの設定
			商品コンセプトの開発
			商品化計画
			価格の設定
			流通経路の決定
			販売促進活動
			地域計画・時間計画

※コンテンツの内容、価格については、ご提供会社の方針変更などにより、予告なく変更となる場合があります。

リーダースキルアップ (20~25) : 中堅社員、リーダー社員向けのコンテンツです

大カテゴリ	カテゴリ	科目	
20	リーダースキルアップ	リーダースキル チームマネジメント	PDCAで成果を上げる ~仕事の行動原則~
			優先順位
			時間管理
			目標設定
			行動計画
			報連相
			業務改善
			交渉の基本
			問題解決
			組織調整のポイント
			仕事の任せ方
			進捗管理
			チームワークとリーダーシップ
			リーダーシップ強いチームを作る
フォロワーシップを引き出す			
21	リーダースキルアップ	リーダースキル コミュニケーション	成果を生み出す思考のしくみ
			共感の技術
			聴く技術
			ほめる技術
			質問の技術
			アドバイスの技術
			しかる技術
			フィードバックの技術
			やる気を高める技術
			セルフコーチング
			チームコーチング
			ファシリテーション
			関係者の理解と協力を得るコミュニケーション術
			論理的コミュニケーションの技術
人脈			
信頼関係			
22	リーダースキルアップ	リーダースキル リーダーシップと組織マネジメント	会社の数字
			コンセンサスからアコモデーションへ
			マネージャーズ・タスク
			マネージャーの5W1H
			合理・合気・合意
			会議のマネジメント
			問題解決シンドローム
			プロジェクトマネジメント入門:問題把握
			プロジェクトマネジメント入門:立ち上げ
			プロジェクトマネジメント入門:計画
			プロジェクトマネジメント入門:実行・管理
			プロジェクトマネジメント入門:終結
			リーダーシップ
			人間力
東洋的論理思考			
23	リーダースキルアップ	リーダースキル ビジョンメイキング	経営改革のアプローチ
			リ・オリエンテーション
			意思決定から意味生成
			調査分析から探索学習へ
			ビジョンをつくる素質
			意味づけの力
			商品をどう意味づけるか~商品コンセプトの力~
意味づけで商品開発が変わる			

▼次ページへ続きます

※コンテンツの内容、価格については、ご提供会社の方針変更などにより、予告なく変更となる場合があります。

**リーダースキルアップ（20～25）：中堅社員、リーダー社員向けのコンテンツです**

	大カテゴリ	カテゴリ	科目
24	リーダースキルアップ	リーダースキル 部下の指導・育成	実践コーチングシリーズ 基礎編
			実践コーチングシリーズ 実践編
			研修デザイン入門
			研修・勉強会の実践テクニック
			職場を強くするOJTの実践テクニック
25	リーダースキルアップ	リーダースキル 戦略立案	ゲーム理論と企業競争
			ランチェスターの法則
			市場競争 3つの基本戦略
			エクスベリエンス理論
			価格戦略
			製品市場の差別化
			プロダクトポートフォリオ戦略
			成長戦略と縮小戦略
			イノベーション
			バズ・マーケティング
			アドボカシーマーケティング
ソーシャル・マーケティング			

※コンテンツの内容、価格については、ご提供会社の方針変更などにより、予告なく変更となる場合があります。

マネジメントスキルアップ（26～36）：リーダー社員、管理職社員向けのコンテンツです

	大カテゴリ	カテゴリ	科目
26	マネジメントスキルアップ	マネジメントスキル リーダーシップ	リーダーシップとチームマネジメント
			ビジョンメイキングのタスクの見極め
			チームビルディング
			モチベーション・マネジメント
			コンピテンシー・マネジメント
27	マネジメントスキルアップ	マネジメントスキル コミュニケーション	成果を生み出す思考のしくみ
			共感の技術
			聴く技術
			ほめる技術
			質問の技術
			アドバイスの技術
			しかる技術
			フィードバックの技術
			やる気を高める技術
			セルフコーチング
			チームコーチング
			ファシリテーション
			関係者の理解と協力を得るコミュニケーション術
			論理的コミュニケーションの技術
			人脈
信頼関係			
28	マネジメントスキルアップ	マネジメントスキル ビジョンメイキング	混沌とした状況からチャンスを作り出す
			ネットワーク時代のリーダーシップ
			既存の枠組みを創造的に革新する
29	マネジメントスキルアップ	マネジメントスキル マーケティング戦略	ニーズ・ウォンツ・デマンド
			3C分析
			RSTP+4P
			セグメンテーション
			ターゲティング
			ポジショニング
			ポジショニングの失敗パターン
			プロダクト3層モデル
			プロモーション戦略
			プロモーション・ミックス
			流通戦略
			価格戦略
			価格弾力性
			規模の経済
			経験曲線効果
			採用者カテゴリー
			製品ライフサイクル
			競争地位
			競争地位と基本戦略
			競争地位とビジネスシステム
			ブランド、
			ブランディング
			ブランド認知
AIDMA～購買意思決定プロセス～			
法人の購買意思決定プロセス			

▼次ページへ続きます

※コンテンツの内容、価格については、ご提供会社の方針変更などにより、予告なく変更となる場合があります。

マネジメントスキルアップ（26～36）：リーダー社員、管理職社員向けのコンテンツです

	大カテゴリ	カテゴリ	科目
30	マネジメントスキルアップ	マネジメントスキル 経営分析	経営分析とは
			売上高総利益率
			売上高営業利益率
			売上高経常利益率
			売上高当期純利益率
			ROA:総資産利益率
			ROE:自己資本利益率
			効率性分析
			総資産回転率
			固定資産回転率
			棚卸資産回転期間
			売上債権回転期間
			仕入債務回転期間
			安全性分析
			流動比率
			当座比率
			固定比率
			固定長期適合率
			自己資本比率
			売上高伸び率
			経常利益伸び率
総資産伸び率			
会社の数字			
31	マネジメントスキルアップ	マネジメントスキル 経営戦略	戦略と戦術
			全社戦略と事業戦略
			事業ドメイン
			PPM-事業ポートフォリオ-
			事業戦略の4つのアプローチ
			ポジションニング-ポーターの戦略類型-
			資源アプローチ
			ビジネスモデル
			参入障壁と移動障壁
			環境分析
			5フォース分析
			PEST分析
			VC分析
			VRIO分析
			SWOT分析
			アンゾフの成長マトリックス
			企業の成長オプションと資源
			ブルーオーシャン
イノベーション			
イノベーションのジレンマ			
32	マネジメントスキルアップ	マネジメントスキル ここだけでできる人事考課	人事考課という仕事
			人事考課の考え方
			人事考課の基礎
			人事考課の進め方
			人事考課面談の基礎
			面談の基礎スキル
			人事考課面談の進め方
			考課項目と考課基準
			評価エラーと留意点
			人事考課演習

▼次ページへ続きます

※コンテンツの内容、価格については、ご提供会社の方針変更などにより、予告なく変更となる場合があります。

マネジメントスキルアップ（26～36）：リーダー社員、管理職社員向けのコンテンツです

大カテゴリ	カテゴリ	科目				
33	マネジメントスキルアップ	マネジメントスキル これだけでできる労務管理	労務管理の基本的考え方			
			労務管理の全体像			
			募集／採用			
			配置／出向／転籍			
			業務遂行			
			人事制度関連			
			賞金			
			退職／解雇			
			労働時間とは			
			休日と休暇			
			時間外労働とは			
			休日出勤とは			
			休職とは			
			健康管理とリスク対策			
			体の健康管理			
			心の健康管理			
			メンタルヘルス対策			
			働きやすい職場環境とは			
			ダイバーシティマネジメント			
			女性を活かすマネジメント			
			ワークライフバランス			
			職場のハラスメントの現状			
			職場の3大ハラスメント			
			パワーハラスメント			
			パワハラ対策			
			セクシャルハラスメント			
			セクハラ対策			
			モラルハラスメント			
			モラハラ対策			
			34	マネジメントスキルアップ	マネジメントスキル 赴任前教育 中国編	中国のちょっとしたビジネスのお話
						赴任前準備
						中国の雇用事情
						中国赴任のお楽しみ
駐在時の税務問題						
駐在中に知っておきたい、中国の法律知識						
「民以食为天」の中国						
赴任中の危機管理						
赴任中の医療関係						
中国の生活知恵						
中国赴任経験者のお声						
35	マネジメントスキルアップ	マネジメントスキル 教育前教育 インド編				インドの基本情報
			インドにおける日系企業			
			インドの政治と政策			
			文化背景と社会環境			
			インド人の多様性			
			インドと日本における異文化			
			インドの雇用事情			
			インド人とのコミュニケーション			
			インドでの赴任ライフ			
36	マネジメントスキルアップ	マネジメントスキル ケースドラマ	部下とのコミュニケーション			
			権限委譲			
			組織の活性化			
			退職を申し出た新入社員			
			まとまらない会議			
中堅社員へのOJT						

※コンテンツの内容、価格については、ご提供会社の方針変更などにより、予告なく変更となる場合があります。



## セールススキルアップ (37) : 営業職社員向けのコンテンツです

	大カテゴリ	カテゴリ	科目
37	セールススキルアップ	セールススキルアップ 基本編	セールスの重要性
			セールスプロセス
			求められる能力
			セールスとコンプライアンス
			アプローチとは
			ターゲットを絞る
			アポイントを取る
			初回訪問の準備
			ヒアリングとは
			信頼関係の構築
			課題の明確化
			真の課題の共有
			プレゼンテーションとは
			プレゼンテーションとは
			プランニングとプレゼンテーション
			フィードバックを受ける
			成約に至る条件の確認
			クロージングとは
			タイミングをつかむ
			ためらいを取り除く
			決断を促す
			成約への交渉術
			アフターフォローとは
顧客の維持			
追加提案			
顧客の獲得			

※コンテンツの内容、価格については、ご提供会社の方針変更などにより、予告なく変更となる場合があります。

## MBA経営スキル（38～41）：経営スキルを学べるコンテンツです

	大カテゴリ	カテゴリ	科目
38	MBA経営スキル	売れる仕組みをつくつ「マーケティング」	事業戦略とマーケティング
			セグメンテーションとターゲティング
			ポジショニング
			マーケティング・ミックス
			製品に関わる意思決定
			価格に関わる意思決定
			チャネルに関わる意思決定
			プロモーションに関わる意思決定
			顧客分析
39	MBA経営スキル	財務諸表から経営を読み解く「アカウンティング」	財務諸表の体系
			貸借対照表
			損益計算書
			キャッシュフロー計算書
			引当金
			連結会計
			時価主義会計
			税効果会計
			収益性の分析
			資産効率性の分析
			安全性／流動性の分析
			キャッシュフロー分析
			CVP分析
40	MBA経営スキル	課題解決を加速する「論理的思考」	論理的思考の効用
			MECE
			演繹法・帰納法
			問題解決のプロセス
			課題設定：Where Phase
			原因分析：Why Phase
			解決策立案：How Phase
			ピラミッド・ストラクチャーの作り方
			【演習】主論点を明らかにする
			【演習】効果的な枠組み（副論点）を考える
			【演習】根拠の説得力を高める
			ピラミッド・ストラクチャーを実務に活かす
			41
企業における戦略			
経営戦略の基本～PPM～			
環境分析の意味			
PEST/SPEC			
5Forces			
3C分析			
バリューチェーン			
ポーターの戦略ポジショニング			
戦略ポジショニング（事例研究）			
コアコンピタンスとアンゾフのマトリクス			
デルタモデル			
アライアンスとM&Aの戦略			
イノベーション戦略			

※コンテンツの内容、価格については、ご提供会社の方針変更などにより、予告なく変更となる場合があります。

語学スキル (42～49) : 英語学習に最適なコンテンツです

	大カテゴリ	カテゴリ	科目			
42	語学スキル	英語によるビジネスプレゼンテーションの基本	プレゼンテーションの必須テクニック			
			アウトライン作成の準備			
			オープニングの準備			
			プレゼンテーションの締め方(クロージング)			
			トランジションを理解する			
			視覚資料を準備する			
			壇上のプレゼンス			
			デリバリーテクニック			
			オープニングを行う			
			トランジションを行う			
			プレゼンテーションを締める			
			質疑応答の方法			
			43	語学スキル	BeNative 初級編 ビジネス英語に向けての第一歩: 頻出フレーズ編	基本の挨拶
						名前を伝える
自分は何者?						
自分を表現する						
現在進行形						
～を探す						
今後の意思を伝える						
継続して～している						
～と聞いた(ことがある)						
～しましょう!						
こうさせて下さい						
～してもいいですか?						
～が必要です						
～してもらいたい						
～しなきゃ						
～することになっている						
～する必要がない						
思っていることを伝える						
～だと確信している						
～であることを願う						
強いて言えば～かな						
～だとは言えない						
～したい						
なんかそんな感じだ						
なんでもいい/どうでもいい						
～だと仮定すると						
～に関してありがとう						
～が得意						
初めての経験です						
これが～です						
それが～の手段/方法です						
理由をまとめる						
～する様/方法が						
今すぐに						
日々の						
～のような						
主張を濁らせる						
ある意味						
行ったり来たり						
前置詞の使い分け						

▼次ページへ続きます

語学スキル (42~49) : 英語学習に最適なコンテンツです

	大カテゴリ	カテゴリ	科目
43 (続)	語学スキル	BeNative 初級編 ビジネス英語に向けての第一歩: 頻出フレーズ編	まず初めに
			実際は
			一般的には
			～に関して
			もう一方では
			前も言ったように
			～するとすぐに
			AだけでなくBも
			～する限り(期間)
			～する限り(範囲)
			44
わかる/理解する			
気づく/発見する			
そのまま続ける			
綿密に調べる			
調べる/経験する			
学校/会社に入る			
～から出ていく			
誰かに何かをしてもらう			
何かを調べる			
結局こうなった			
世話/担当をする			
注目する			
～を確認する			
思いつく			
対処/対応する			
オープンな、受け入れる			
最初から			
口コミ			
知識・こつを教える			
長年に渡って			
さらに言えば			
次の段階			
内製の			
～の(手続きの)途中			
ターゲットにする			
他と違って、ここが売り			

▼次ページへ続きます

語学スキル (42~49) : 英語学習に最適なコンテンツです

	大カテゴリ	カテゴリ	科目
45	語学スキル	BeNative 中級編 オフィス内ビジネス英語	会社訪問の受付
			贈り物と共に、初対面での挨拶
			知り合いとの挨拶
			親しい人との挨拶
			遅刻してきたときの挨拶 (お詫び)
			クライアントとのミーティングでの挨拶
			挨拶
			雑談
			別支社の近況
			観光
			家族についての話
			周辺のレストランについての話
			週末についての話
			ミーティング後にディナーの招待
			電話を掛ける&折り返しの電話を求める
			掛け直しの電話&予定変更
			お礼の電話を掛ける
			電話でスケジュール確認する
			月曜の朝の挨拶
			上司からのリクエスト
			支払いの確認
			新人の紹介
			出張からお土産を持って帰社
			メニューを見る
			注文をする&顧客について話す
			歓迎をする&ドリンクを頼む
			仕事の話
			会計と持ち帰りを頼む
			会計と持ち帰りを受け取る
			お会計の後
			食事を終える
			ビールの注文
			注文後の雑談
			明るい未来に向けての乾杯
			ショットの注文
			会議を始める
			仕事の振り分け (パナーについて)
			仕事の振り分け (出張の手配について)
			仕事の振り分け (プレゼンについて)
			責任の理解
			出張の手配についてのアップデート
			パナーについてのアップデート
			プランについて質問
			所見を述べる
			リクエストをする
			タスク完了
			プランの確認
オープニング~航空券			
通訳者の手配			
デザインについて話す			
観光について話す			
プロモビデオについて話す			
クローージング			
プレゼンテーション インタビュー			
プレゼンテーション レクチャー			
プレゼンテーション 挨拶とイントロ			
プレゼンテーション 会社の概要			
プレゼンテーション クローージング			
自己紹介プレゼン			

▼次ページへ続きます

※コンテンツの内容、価格については、ご提供会社の方針変更などにより、予告なく変更となる場合があります。

語学スキル (42~49) : 英語学習に最適なコンテンツです

	大カテゴリ	カテゴリ	科目
45 (続)	語学スキル	BeNative 中級編 オフィス内ビジネス英語	商品紹介 インタビュー
			商品紹介 レクチャー
			商品紹介 イントロダクション
			商品紹介 その他ブランドの情報
			自己紹介プレゼンと雑談
			生い立ち/経歴
			志望動機
			長所と短所
			適合性
			将来の自分
			前職について
			給与について
			モチベーション
			チェックイン (予約あり)
			チェックイン (予約なし)
			チェックアウトと支払い
			鞆を預ける
鍵のトラブル			
WiFiのトラブル			
タオルのリクエスト			
タクシーの手配			
お勤めの周辺のレストラン			
お勤めの周辺施設			
ウエルカミング			
オーダー			
入店後すぐのドリンクオーダー			
メニューのお勧め			
トッピングの選択			
試食			
カウンターでのオーダー			
好みに合わせてオーダー			
味の選択			
デザートオーダー			
入店とお勧め			
顧客の質問と商品紹介			
購入商品の決定			
配送の手配と会計			
お勤めの商品			
商品の詳細について聞く			
商品が品切れ			
在庫の確認			
サイズの確認			
試着			
試着後のサイズ変更			
現金での会計			
カードが使用できないときの会計			
目的地までの行き方			
渋滞時の対応			
観光客との会話			
雑談			
乗客からのリクエスト			
飲食店のお勧め			
目的地到着時のやりとり			
支払い			
運賃の交渉			
乗客にくつろいでもらう			
乗客のトラブルを手伝う			
乗客に重要な質問をする			
特別な降車リクエスト			
車内ルールについて説明			

※コンテンツの内容、価格については、ご提供会社の方針変更などにより、予告なく変更となる場合があります。

▼次ページへ続きます

語学スキル (42~49) : 英語学習に最適なコンテンツです

	大カテゴリ	カテゴリ	科目
47	語学スキル	BeNative 上級編 ビジネスシーンで必須のQ&Aシリーズ	自己紹介
			会社の紹介
			ターゲット顧客
			商品プロモーション
			企業文化
			マーケットの問題
			差別化
			ロールモデル (お手本の人)
			資金調達
			企業家になった理由
			本社の場所
			拡大計画
			社名の由来
			ビジネスを始める
			競争相手
			採用基準
			学歴
			クラウドをビジネスで使う
			フリーミアムモデル
			製品技術の科学
			定期課金モデル
			どのプラットフォームで使用できるか
			新しい企業家へのアドバイス
業界の今後			
NYCの利点			
48	語学スキル	BeNative 上級編 現地の一流ビジネスパーソンに聞く	フィンテック/金融
			ヘルスケア
			教育
			IT
			コンテンツビジネス・ライフスタイル
			流通
			ソフトウェア
			エンターテインメント
49	語学スキル	BeNative 上級編 ビジネス戦略インタビュー	ビジネス戦略インタビュー (1. ハーバード・ビジネス・スクール)
			ビジネス戦略インタビュー (2. General Motors)

▼次ページへ続きます

※コンテンツの内容、価格については、ご提供会社の方針変更などにより、予告なく変更となる場合があります。

## PCスキル (50～52) : PCソフト (Office) の扱い方を学べるコンテンツです

	大カテゴリ	カテゴリ	科目
50	PCスキル	スキルゲット ワード2007	基本用語と基本操作
			文字の入力と保存
			文書の新規作成
			文書の書式設定と印刷
			表の作成
			写真やイラストの利用
51	PCスキル	スキルゲット エクセル2007	基本用語と基本操作
			データの入力と計算式の作成
			表の書式設定
			さまざまな計算方法
			グラフの作成
			印刷
52	PCスキル	スキルゲット パワーポイント2007	基本用語と基本操作
			プレゼンテーションの新規作成
			グラフィックの利用
			図形の作成
			アニメーションの設定
			配布資料の印刷とスライドショーの実行

※コンテンツの内容、価格については、ご提供会社の方針変更などにより、予告なく変更となる場合があります。