

ギャブリッジパートナーズ株式会社 研修コンテンツ詳細

階層	コンテンツ名	対象と標準定員	表面的な目的と狙う効果	深い目的と狙う効果	標準研修時間	標準価格（参加人数等で変動します） 会場費・諸経費・交通費別
入社前	ロケットスタートが切れる新社会人の作り方	内定者、及び、概ね入社3年以内の若手先輩社員（内定者2～30名程度まで先輩写真は内定者と同数まで参加可）	内定者に学生と社会人の違いを認識させ、社会人になる準備をさせる。内定者同士の横のつながり、将来の会社における期待される役割を実感させ、将来の居場所が既に準備されていることを認識させ、内定辞退を防ぐ。	若手社員の先輩としての自覚を誘発しながら、内定者との関係性を作り4月以降の内定者のスムーズな社会人スタートの土台を作る。	4時間	
新入社員	愛される新入社員のための基礎コミュニケーション	新入社員、または、それに準ずる若手社員（4～30名程度）※新入社員が少ない場合は、概ね入社3年以内の若手先輩社員を新入社員と同数程度参加させると効果的です。	ビジネスマンとしてのコミュニケーションの基礎を学ぶ。	自ら主体的に発する元気な挨拶やコミュニケーションで、可愛がられる存在になる	3時間	
	新入社員ビジネスマナー研修	新入社員、または、それに準ずる若手社員（4～30名程度）	ビジネスマンとしてのビジネスマナーの基礎を学ぶ。	ビジネスマナーや身嗜みといった表面的なもので、人がいかに多く評価されているのかを身をもって体感させる	1～2日～その数ヶ月後のフォローまで	
新入社員～若手社員	カードを使った強み発掘ワークショップ	新入社員、または、それに準ずる若手社員（4～30名程度）※新入社員が少ない場合は、概ね入社3年以内の若手先輩社員を新入社員と同数程度参加させると効果的です。	自らの強みを自分軸、他人軸から知ること、ビジネスで力を発揮する基礎的な自己信頼感を醸成する	楽しくワークに関わることで、一緒に参加したメンバーとの関係性を深める。また、部署を超えた社内コミュニケーション活発化を実現する	2時間	
	わくわく楽しく目標達成する技術	新入社員・若手社員（4～30名程度）	ビジョンを目標化、行動化していくことで実現する目標達成のプロセスの基礎を和気あいあいとした雰囲気の中で、楽しみながら学ぶ。	小さくまとまらず、大きなビジョンを描く力と、どんな大きな大きなビジョンも適切に取り組めば実現できるという信念と基礎的リーダーシップを育む	3時間	
	～夢を夢で終わらせない人のビジョン実現技術～「The Dream Catcher」	新入社員・若手・中堅社員（4～30名程度）	イノベーションを起こすような大きなビジョンを描き、それを適切な目標に落とし込み、地道な行動で埋めていく技術を学ぶ。	自らの個人的な夢の実現と、現在の実際の仕事や、その役割を全うする事に大いなる関連性がある事に気付かせ、日々の業務の「自分事化」を図る。	6時間	
	体験型学習手法を用いたチームビルディング	新入社員・若手社員（8～50名程度）	体を使った体験型のワークで、チームが出来ていく過程を共有する。	ワークの体験共有だけでなく、その過程で感じる心理的な葛藤や達成感を通じ、諦めない事の重要性、一人では出来ない大きな成果を創る喜びを体感する	3時間～数ヶ月に渡るプロジェクトまで	
管理職～経営層	部下に外的変化をもたらすビジネスコーチング	後輩や部下を持つ中堅社員・管理職・経営層（6名～12名）	自らで仮説を立てて行動を起こしながら最適解を探していけるような主体性ある部下の育成が出来る社内コーチの上司養成を図る。	部下の主体性を育むものの本質は上司の主体性である事に気付き、変えるべきは部下でなく、自分であるというリーダーシップの本質に気付かせる。	3時間～数ヶ月に渡るプロジェクトまで	
	～未来を描けるマネジメント力養成講座～「参謀の眼」	将来の幹部候補の管理職・経営層・2代目経営者候補（6名～12名）	起業家マインド溢れる経営者と、その組織の一員として働くマネージャーの間に横たわる価値観や経験の違いからくるギャップを埋め、組織内の共通言語を作る。大きな視点で会社の成長に貢献できるオールマイティなマネージャーを育成する。	決められた目標を「管理する」という古いマネジメントから脱却し、経営者とビジョンを共有しつつ周囲を巻き込み、お客様に新たな価値を提供し続けるリーダーシップ溢れるマネージャーを育成する。将来の経営者候補の芽を育む。	4時間×6講座～数ヶ月に渡るプロジェクトまで	
	相手の言っていない真意を引き出すビジネス傾聴と質問の技術	後輩や部下を持つ営業部門の中堅社員・管理職・経営層（6名～18名）	業務で成果を出せる大前提となる「相手との信頼関係」を築き、まだ言語化されていない顧客や部下の思いやアイデア、立場の違いからくる心理的ブロックを超えるコミュニケーションスキルを習得する。	人は自分を理解してくれる人の事を理解しようとする原理原則に基づき、相手の真意を理解する姿勢を育む。結果的にビジネスの成果を左右する戦略策定能力、プロジェクトへの巻き込み力の向上を達成する。	4時間	
	営業部門専用 売り上げを創るビジネスコーチング	後輩や部下を持つ営業部門の中堅社員・管理職・経営層（6名～18名）	売り上げが上がる原理原則の仕組みを知った上で、部下が主体的に行動を起こし、さらに結果を出せるような支援が出来る上司を育成する。	部下のみならず、営業先のお客様に対しても非指示的なコミュニケーションで気付きを促し、コンサルティング営業が出来るセールスを育成する。	4時間～数ヶ月に渡るプロジェクトまで	