Say@widebook.net

グローバル人財育成研修

（WIDEBOOKビジネスオンライン）

対面研修・オンラインリモート研修・オンデマンド研修

2022年

㈱ワイドブック

代表講師　廣本寿夫

◆グローバル人材育成プロジェクト（2008年～）

■我々「Team CAN」 は、21世紀グローバルに活躍できる人財育成を実現します。 4人が実践した20年間のノウハウを集約しました。研修では、「解説・例示・ワーク・振り返り」の学習サイクルを繰り返し、学びから受講者自身の行動・言動・態度を変革します。

株式会社　Ｈｕｍａｎ　Ｅｄｇｅ
代表取締役　斧出　吉隆

元）日本マクドナルド
執行役員人事本部長

人事教育のプロ：
リーダシップ、マネジメントと部下育成、目標管理、人事考課 等を専門分野とする。

※ストーリーマップを活用した研修手法は画期的

株式会社　ワイドブック　取締役　廣本　亜矢子

神奈川工科大学非常勤講師
大阪情報コンピューター専門学校非常勤講師

コミュニケーション、キャリア教育のプロ：
コミュニケーション、プレゼンテーション、営業実務、接遇、女性リーダー養成、企業支援、新規ビジネス企画 等を専門分野とする。

※海南市殿向け接遇力強化研修は特に好評

◇「e ラーニング」開発を得意とする。
大手薬品会社「基本行動改善」
ビジネスリテラシー　、お客様満足度向上
プロジェクトマネジメント、人工知能　等

小森コンサルティングオフィス
代表　小森　康充

元）Ｐ＆Ｇジャパン
アジアパシフィック
最優秀マネージャー

※著書は、ロングセラーに、営業のバイブルとしての評価も高い！

営業教育のプロ：
営業の成果向上、信頼関係を構築するコミュニケーションを専門分野とする。

株式会社ワイドブック　代表取締役　廣本　寿夫
元）富士通株式会社　認定コンサルタント　（FCP:経営分野）
青山学院大学経営学部兼任講師（2004.4~2015.3）
神奈川工科大学情報学部非常勤講師　等

ビジネスリーダー養成、問題解決のプロ：
新規ビジネス企画、問題解決、営業改革、マーケティング、経営戦略策定、マネージャー養成、タイムマネジメントと生産性向上 等を得意分野とする。

※２００４年～青山学院大学、はこだて未来大、大阪府立大学等で、新規ビジネス企画・起業家育成教育　等を担当する。

２１世紀グローバル人財育成研究会主催中

All Rights Reserved Copyright ©2021 WIDEBOOK co.,LTD

◆DX時代のリーダー（２１世紀型スキル）

㈱ワイドブック

■ポジティブな影響力によるリーダーシップを発揮し、新たな価値を創造

- ◆論理的な戦略思考ができる。
- ◆ポジティブな影響力が発揮できる。
- ◆自分から率先して行動できる。
- ◆相手の話を、先ず真摯に聴ける。
- ◆自分の意見を、わかりやすく話すことができる。
- ◆確固たる技術力がある。
- ◆グローバルで通用するビジネススキルを習得している。
- ◆優先順位を明確にし、選択・実行できる。
- ◆プログラム・プロジェクトをマネジメントできる。
- ◆「三方よし」の思いで、交渉ができる。

重要スキル10項目

- ➢影響力によるリーダーシップ
- ➢論理的思考と基本行動
- ➢コミュニケーション
- ➢チームで行う問題解決
- ➢お客様価値の創造・提案
- ➢プログラムマネジメント
- ➢部下の育成（コーチング）
- ➢三方よしの交渉力・営業力
- ➢ダイバーシティ（多様性）
- ➢コンプライアンス

部下指導・組織育成
管理・モチベーション
プログラムマネジメント

オープンイノベーション
新規ビジネス企画・提案
起業・チャレンジ力

影響力・リーダーシップ
グローバル・チーム力
ダイバーシティ

コミュニケーション
三方よしの交渉・営業力
プレゼンテーション
テクニカルライティング

論理思考・基本行動
チームで行う問題解決力
アクションプラン策定

All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK co.,LTD

Ⅰ 人間力（Team CANの標準コースをコアに拡充）

■各テーマで、「解説・例示・ワーク・フィードバック」を教授し、構造化

マネージャー

リーダー

担当

新人

- グローバルマネージャー養成
- ヨットでチームビルディング
- プロジェクト・マネジメント基礎編
- A .チームを成功に導くリーダシップ（15回コース）
- ②マネジメント基礎
- ①ポジティブな影響力によるリーダーシップ
- ダイバーシティ（多様性）

リーダーシップ グローバル

- スベらない商談力 著者小森康充が営業の極意を語る
- H.ビジネス交渉実践「三方良しの交渉学」（15回コース）
- ⑥上司を味方にするコミュニケーション
- ⑤三方よしの交渉学基礎
- ④信頼関係を構築するコミュニケーション
- ③DX時代の営業入門

コミュニケーション 交渉・営業力

- G.論理思考でディベート実践（シナリオ構築編）（15回コース）
- B.実践ビジネスプレゼンテーション（15回コース）
- ⑩ビジネスプレゼンテーション基礎
- ⑨実践問題解決演習
- ⑧徹底論理思考演習
- ⑦ビジネス文書・文章の基礎

論理思考 問題解決

- 部下が不満を言わない業績評価の実施方法
- D.ビジネスリテラシー（社会人の基本）（15回コース）
- ⑬部下育成 ティーチングとコーチング
- ⑫タイムマネジメント 時間管理病院からアクションプラン
- ⑪行うべき基本行動（新人研修）

部下育成 管理・行動

- F. DX時代の新規ビジネス・サービスモデル創造実践（15回コース）
- E.DX時代の新規ビジネス・サービスモデル創造基礎（15回コース）
- ⑰創造力とイノベーション
- ⑯「アイデア脳」への変革トレーニング
- ⑮DX時代の「ビジネス・サービスモデル創造基礎
- ⑭企画・チーム力養成

新規ビジネス企画 オープンイノベーション

All Rights Reserved Copyright ©2021 WIDEBOOK co.,LTD

㈱ワイドブック

◆WIDEBOOKビジネスオンライン　Ⅰ人間力

（１）コンピテンシー別学習コース	再生時間	学習時間
①ポジティブな影響力によるリーダシップ	2時間32分53秒	6時間
②マネジメント基礎	2時間50分32秒	6時間
③DX時代の営業入門	1時間33分47秒	6時間
④信頼関係を構築するコミュニケーション	46分５秒	1.5時間
⑤三方よしの交渉学基礎	21分32秒	1.5時間
⑥上司を味方にするコミュニケーション	6分2秒	1.5時間
⑦ビジネス文章・文書の基礎	45分22秒	6時間
⑧徹底論理思考演習	1時間9分19秒	4時間
⑨実践問題解決演習	23分3秒	4時間
⑩ビジネスプレゼンテーション基礎	37分42秒	6時間
⑪行うべき基本行動	55分53秒	２時間
⑫タイムマネジメント	15分14秒	1.5時間
⑬部下育成（ティーチングとコーチング）	31分33秒	2時間
⑭企画・チーム力養成	47分25秒	1.5時間
⑮DX時代の「ビジネス・サービスモデル創造基礎」	40分4秒	1.5時間
⑯「アイデア脳」への変革トレーニング	14分25秒	3時間
⑰創造力とイノベーション	25分45秒	4時間

All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

①ポジティブな影響力によるリーダシップ

■コース目標：P&GやGEで広く使われているリーダーシップの考え方「リーダーシップとは人と組織に与えるポジティブな影響力である」を理解し、職位や年齢に関係なく個人が保有しているリーダーシップを引き出します。この影響力は、チーム・組織を活性化させる「行動・態度・思考」を誘発し、実務での成果を向上します。

■期待効果：リーダーシップの向上方法を修得し、自身の言動・態度・思考がよりポジティブに変革します。

■実施時間：　６時間～２日　　実施人数：　２０名様程度　　実施形態：　対面・オンライン・オンデマンド

自己紹介　ウォーミングアップ

1．リーダーシップとは
- ・求められるリーダーシップ
- ・リーダーシップの定義
- ・リーダーシップの歴史

2．影響力としてのリーダーシップ：VSOPモデル
- Visioning（ビジョンの設定）
- Strategy Setting（戦略の策定）
- Objective Sharing（目的の共有）
- Passion for win（達成のためのパッション）

3．リーダーシップシートの作成

4．リーダーシップを効果的に発揮する為の行動

振り返り・フィードバック

質疑応答、決意表明

習得目標

1．リーダーシップの変遷と意義が理解できる。
2．ポジティブな影響力によるリーダーシップが理解・実践できる。
3．ＶＳＯＰモデルが理解・活用できる。
4．過去の成功体験をＶＳＯＰモデルを活用して語ることができる。
5．自身のビジョンを明確にする指針が理解できる。
6．リーダーシップを効果的に発揮するための行動が理解できる。

※事前課題：過去の成功体験を１つ具体的に記述して来る。

All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

②マネジメント基礎

■コース目標：マネジメントの定義と意義を理解し、新規ビジネスモデル構築の重要性、販売戦略の重要性を理解する。また、マーケティングの基礎を習得するとともに、お客様満足度の定義とその重要性を理解する。最後に、プロジェクトマネジメント基礎とその重要性を理解する。

■期待効果：マネジマントの定義とその重要性が認識でき、自身が関与するプロジェクトのマネジメントに貢献できる。

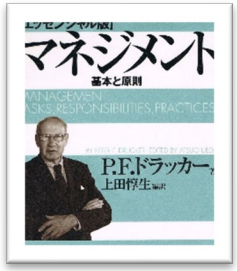
■実施時間：　６時間～２日　　実施人数：　２０名様程度　　実施形態：　対面・オンライン・オンデマンド

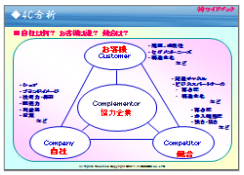
習得目標

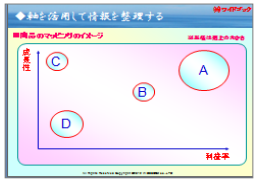
1．マネジメントの意味と定義が理解できる。
2．ビジネスモデルが理解できる。
3．USPと営業戦略の重要性が理解・活用できる。
4．マーケティングの基礎が理解できる。
5．お客様満足度の定義と、満足度を高めるポイントが理解できる。
6．イノベーションの定義とその重要性が理解できる。
7．マネジメントスキルが理解できる。
8．プロジェクトマネジメントの基礎が理解できる。

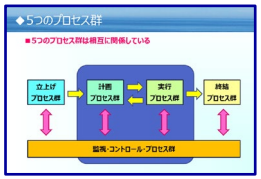
自己紹介　ウォーミングアップ

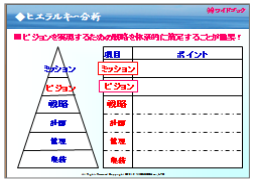
1．マネジメントとは
2．ビジネスモデルとマネジメント
3．ビジネスモデル構築（イメージ事例）
4．USP（Unique Selling Proposition）
5．マーケティング
6．お客様満足度
7．イノベーション
8．デザインマネジメント
9．マネジメントスキル
１０．プロジェクトマネジメント

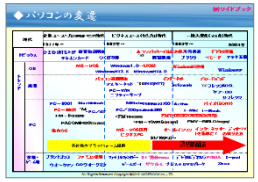


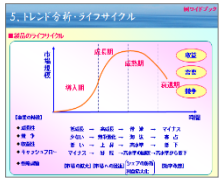


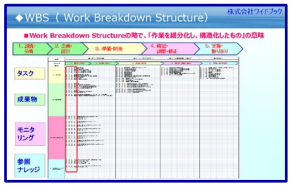












振り返り・フィードバック
質疑応答、決意表明

All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

③DX時代の営業入門

■コース目標：■価値を創造し、提案する。 その基本は「三方良し：売り手よし、買い手よし、世間よし」を認識する。
次に、購買の大原則を理解した上で、６つの話法を駆使したヒアリングを行う。その時に、相手のタイプと価値観を考慮できる。そして、提案演習でターゲットを定め、価値を提案することの重要性を認識する。

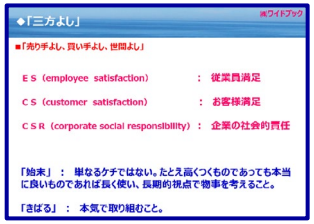
■期待効果： 営業の基本を理解する。そして、三方よしを根本とし、ターゲットを定め価値を提案することができる。

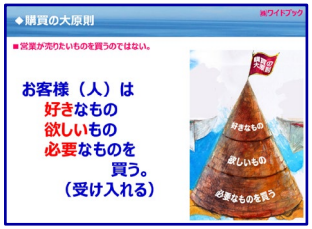
■実施時間： ６時間～２日　　実施人数： ２０名様程度　　実施形態： 対面・オンライン・オンデマンド

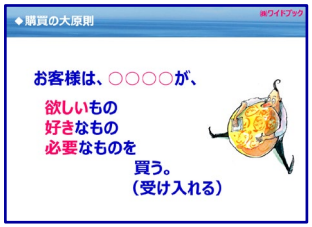
自己紹介　ウォーミングアップ

1. 営業・交渉とビジネス
2. 営業・交渉の基本
3. 営業提案・交渉のプロセス
4. 交渉とコミュニケーション
5. タイプと価値観
6. 提案・交渉演習
7. 提案・交渉実践演習
8. DX時代の営業と交渉

振り返り・フィードバック
質疑応答、決意表明







習得目標

1. 営業の役割と意義が理解できる。
2. 三方よしの交渉の重要性が理解でき、実践できる。
3. 購買の大原則が理解でき、実践できる。
4. 営業のプロセスが理解できる。
5. ６つの話法を駆使したヒアリングが実践できる。
6. 相手のタイプと価値観を考慮したコミュニケーションが実践できる。
7. 三方良しの交渉のプロセスマップを理解し、提案が実践できる。
8. ターゲットを定め、価値を提案する重要性が認識でき、実践できる。
9. DX時代、新しいビジネス・サービスを創造する重要性が認識できる。

All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

④信頼関係を構築するコミュニケーション

■コース目標：　６つの話法を中心とした、信頼関係を構築するコミュニケーションを習得し、日々のパフォーマンスを向上する。 また、相手のモチベーションの状況を察知し、それを向上させる方法をりかいできる。最後に、自分自身の影響力を高める態度を理解し、実践できる。

■期待効果　：　信頼関係を構築するコミュニケーションを習得し、仕事、日常生活でパフォーマンスが向上する。

■実施時間　：　１．５時間～１日　　実施人数：　２０名様程度　　実施形態：　対面・オンライン・オンデマンド

習得目標

1．ストーリーテリングを活用した自己紹介ができる。
2．６つの話法を活用したコミュニケーションができる。
3．心の窓の開き具合が察知できる。
4．相手の価値観・感覚タイプを考慮したコミュニケーションができる。
5．信頼関係を構築する４つのポイントを理解し、実践できる。
6．モチベーション向上のポイントが理解でき、実践できる。
7．影響力を高める態度を理解し、実践できる。

自己紹介　ウォーミングアップ

１．ストーリーテリングによる自己紹介
２．相手の心の窓を開く６つの話法

３．ミラーリング・ペーシング・リーディング
４．価値観とコミュニケーション
５．感覚タイプとコミュニケーション
６．信頼関係を構築する４つのポイント
７．モチベーションの向上
８．影響力を高める態度

振り返り・フィードバック
質疑応答、決意表明

All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

⑤三方よしの交渉学基礎

■コース目標：　三方よし「売り手よし、買い手よし、世間よし」の意味と意義を理解し、ビジネス・日常でのパフォーマンスを向上させる。ハーバード流交渉学、行動経済学の基本ケースを理解し、ビジネス・日常で活用できる。行動経済学「ナッジ

■期待効果　：　三方よし、ハーバード流交渉学、行動経済学のノウハウを活用し、日々のパフォーマンスを向上する。

■実施時間　：　1.5時間～２日　　実施人数：　２０名様程度　　実施形態：　対面・オンライン・オンデマンド

自己紹介　ウォーミングアップ

１．ハーバード流交渉学の基本

（１）分配型交渉　（２）アンカリング　（３）ザッツ・ノット・オール
（４）ドア・イン・ザ・フェイス　（５）フット・イン・ザ・ドア
（６）ロー・ボール　（７）善玉・悪玉　（８）戦術への対処
（９）統合型交渉　（１０）Win-Winの関係　（１１）三方よし
（１２）演習（統合型交渉）

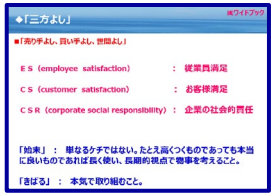
２．行動経済学の基本

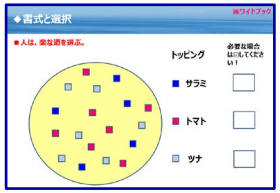
（１）極端性の回避　（２）順序効果　（３）オプトイン
（４）プロスペクト理論　（５）ポジティブメッセージ
（６）ネガティブメッセージ　（７）保有効果
（８）現状維持のバイアス

振り返り・フィードバック
質疑応答、決意表明

習得目標

１．三方よしの交渉の意味と意義を理解し、実践できる。
２．分配型交渉のプロセスで、期待値の意味が理解できる。
３．分配型交渉の各ケースを理解できる。
４．戦略への対処方法を理解できる。
５．統合型交渉・三方よしの交渉の意義を理解し、実践できる。
６．行動経済学の有用性が理解できる。
７．行動経済学各ケースを理解し、実生活で活用できる。
８．「ナッジ理論」を活用したソリューションが提案できる。





All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

⑥上司を味方にするコミュニケーション演習

■コース目標：　懇親の提案をしたのに上司に否定された「実現の可能性がね～」、その時多くの人々は「できます。」と回答します。 それで、話が好意的に、前へ進むでしょうか？　本講習会では、互いに理解しあい、上司を味方にするコミュニケーションを習得し、ビジネスの成果を達成し、職場の空気を心地良くさせます。

■期待効果　：　上司を味方にするコミュニケーションを習得し、ビジネスのパフォーマンスを向上させる。

■実施時間　：　1時間~1日　　実施人数：　２０名様程度　　実施形態：　対面・オンライン・オンデマンド

習得目標

1．上司へ提案した時、否定的な回答をされた時の対処ができる。
2．相手の言葉を繰り返す重要性が理解できる。
3．相手を肯定することの重要性が理解できる。
4．全体から部分へとフォーカスすることの重要性が理解できる。
5．プロジェクトの最初のプロセスにフォーカスする重要性が理解できる。
6．上司の体験、話を聴く重要性が理解できる。
7．上司に相談・指導していただくスタンスの重要性が理解できる。
8．夢を語る重要性を理解し、実践できる。

自己紹介　ウォーミングアップ

■上司に真剣に提案したのに・・・

（１）実現の可能性がね・・・・
（２）私達の責任範囲を超えてない？
（３）誰も受け入れてくれないよ！
（４）うまくいかないよ！だってね・・・・
（５）すばらしいけど、時期尚早じゃない！
（６）会社（組織）の方針と違わない？
（７）昔やったことがあるんだがね・・・・
（８）どこかで聞いたことがあるな・・・・
（９）今あるサービスと競合しない？

振り返り・フィードバック
質疑応答、決意表明

All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

⑦ビジネス文章・文書の基礎

■コース目標： ビジネスの重要なポイントは、明確で正確なコミュニケーションです。 特に、ビジネス社会では、文書主義が一般的です。 本コースでは、テクニカルライティングを習得し、ビジネスのパフォーマンスを向上します。

■期待効果 ： ビジネス文書の理解を深めるとともに、テクニカルライティングを実践し、正確で明確・簡潔な文章が記述でき、業務の生産性と品質を向上させる。

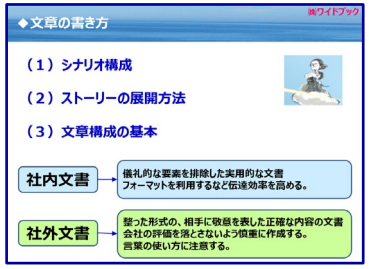
■実施時間 ： ６時間~2日　　実施人数： ２０名様程度　　実施形態： 対面・オンライン・オンデマンド

自己紹介　ウォーミングアップ

習得目標

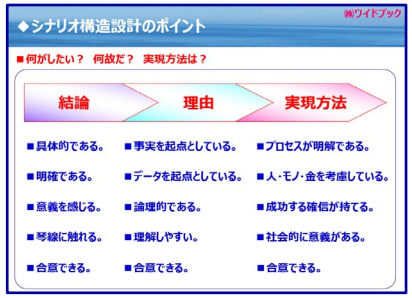
1．ビジネス文書の種類と作成のルールが理解できる。
2．シナリオ構成の基本が習得できる。
3．ストーリーの展開方法の基本が習得できる。
4．テクニカルライティングの重要性が理解できる。
5．チャーチルのメモの意味が理解でき、実践できる。
6．正確な文章を記述する基本が習得できる。
7．明確な文章を記述する基本が習得できる。
8．操作を促す文章を記述する基本が習得できる。

1．ビジネス文書の基礎
2．文章の書き方
（１）シナリオ構成
（２）ストーリーの展開方法
（３）文章構成の基本



テクニカルライティング演習

（１）正確な文章
（２）明確な文章
（３）簡潔な文章
（４）アクション（操作）を促す文章と注意喚起の種類



振り返り・フィードバック
質疑応答、決意表明

All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

⑧徹底論理思考演習

㈱ワイドブック

■コース目標：グローバルで必須能力は、「論理的な思考・行動の修得」です。本研修では、ビジネス活動に必要となる論理的思考力をカード型ブレーンストーミング技法を活用し、基礎から実践までのノウハウを修得します。

■期待効果：論理的な思考をベースとしたアクションにより、個人の行動・発言をより明確で、分かりやすくします。思考、分析、推論から結論を導き出し、論理的に行うコミュニケーションを行い、業務のレベルを向上します。

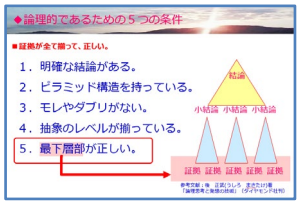
■実施時間 ： ６時間～２日　　実施人数： ２０名様程度　　実施形態： 対面・オンライン・オンデマンド

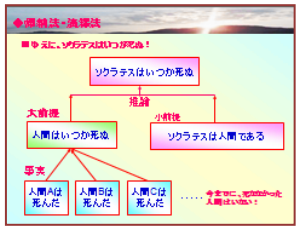
習得目標

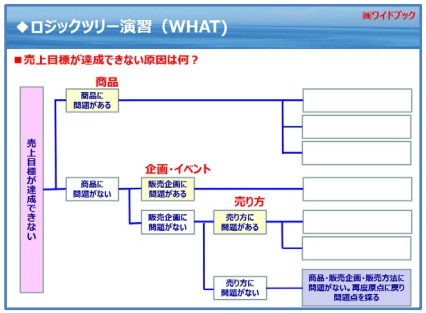
1．論理的思考の基礎が修得できる。
2．帰納法と演繹法を理解し、その活用方法を修得する。
3．カード型ブレーンストーミングの活用方法を修得する。
4．ロジックツリーの構築が、漏れなく・ダブりなくできる。
5．論理的・連続的な合意形成ができる。
6．独立した軸を設定し、対象を分類することができる。

自己紹介　ゴールの確認　アイスブレイク

1．論理思考とは？
2．帰納法と演繹法
3．漏れなく、ダブリなく！
4．４つの思考法
5．カード型BS（ブレーンストーミング）
まとめ・質疑応答
決意表明

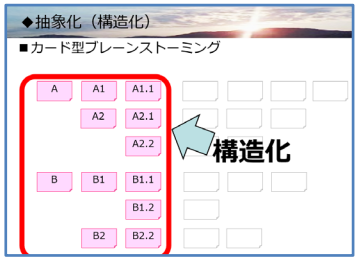






3枚目のカードは何？

4	8	？



All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

⑨実践問題解決演習

㈱ワイドブック

■コース目標：チームで行う問題解決の技法を習得します。この技法を活用することにより、より本質的で、品質の高い問題解決が実施できる。 結果として、提案・改善活動が可能となります。

■期待効果：チームで問題解決を行うノウハウを修得し、品質・効率の高い業務を推進します。

■実施時間 ： ６時間～２日　　実施人数： ２０名様程度　　実施形態： 対面・オンライン・オンデマンド

自己紹介　ゴールの確認

◇問題解決のプロセス

「課題抽出と序列化」

「影響分析」

「原因分析」

「ゴール設定・尺度設定」

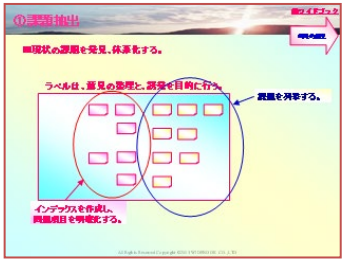
「戦略・施策策定」

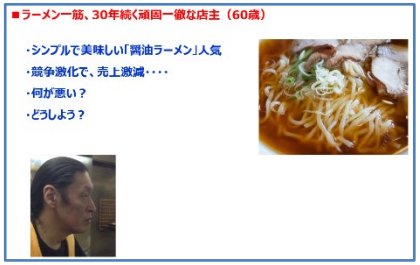
「実行計画の策定」

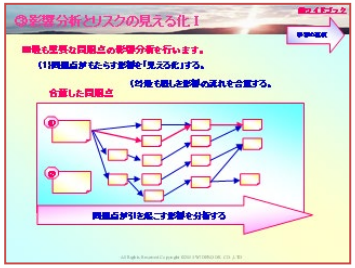
まとめ・質疑応答　決意表明

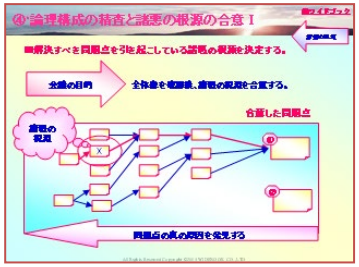
習得目標

1．カード型ブレーンストーミングを活用できる。
2．ビジネスの課題抽出と問題点の合意ができる。
3．問題点の影響と原因が分析できる。
4．悪しき影響の連鎖と諸悪の根源が発見・合意できる。
5．解決すべきゴールと評価尺度が設定できる。
6．PDCA、WBSを活用し、実行計画が策定できる。









All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

⑩ビジネスプレゼンテーション基礎

■コース目標：ビジネスプレゼンテーションの目的は、聞き手のキーマンに、自身が意図したアクションを行わせることです。
プレゼンテーションの基礎・基本行動から、シナリオ作成を行うための技法を修得します。そして、後進の指導を考慮した、プレゼンテーションの実施と評価のポイントを修得します。

■期待効果：聞き手のキーマンに意図したアクションを誘発するプレゼンテーション技法を修得します。

■実施時間 ： ６時間～２日　　実施人数： ２０名様程度　　実施形態： 対面・オンライン・オンデマンド

習得目標

1．自身のプレゼン力の現状認識と改善ができる。
2．プレゼンの目的を明確にし、戦略が策定できる。
3．聞き手（キーマン）を動かす論理構造が構築できる。
4．シナリオと演出を行うポイントが習得できる。
5．プレゼンテーションで成功する秘訣が習得できる。
6．評価と指導のポイントが理解できる。

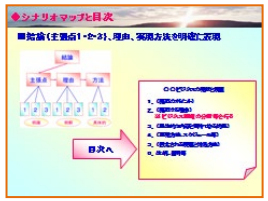
自己紹介　ゴールの確認

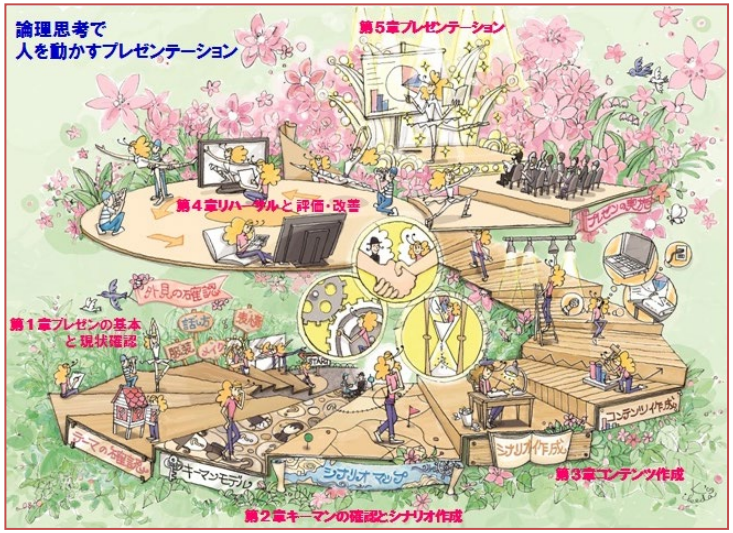
1．ビジネスプレゼンテーションを行う目的

2．ビジネスプレゼンテーションの全体像
（1）Stage1:　プレゼンの基本と現状確認
（2）Stage2:　キーマンの確認とシナリオ作成
（3）Stage3:　コンテンツ作成
（4）Stage4:　リハーサルと評価・改善
（5）Stage5:　プレゼンテーション

3．Stage1:プレゼンの基本と現状確認
（1）ストーリーテリング
（2）PPTを活用した「故郷アピール」
（3）PPTを活用した「改善・故郷アピール」
（4）プレゼンテーション・改善の無限ループ
（5）プレゼンテーションの基本
（6）プレゼンテーションの基本確認演習
（7）実践・プレゼンテーションの基本

まとめ・質疑応答、決意表明





All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

⑪行うべき基本行動（ビジネスリテラシー）

■コース目標：本コースは、大手企業様２，８００名様に「行うべきなのに、出来ていない基本行動」をアンケート調査し、反転型研修コース（e-Learning+集合研修）として開発いたしました。

■コース実施効果：ビジネスパーソンとして行うべき基本行動を確立し、自信と余裕を持って活躍できる。

■実施時間　：　６時間～２日　　実施人数：　２０名様程度　　実施形態：　対面・オンライン・オンデマンド

■実施時間：

オンデマンド：　２時間

集合研修：　20名様程度

２時間～６時間程度

自習書４種　オプション

・敬語の基礎
・ビジネス文書の基礎
・ビジネスメールの基礎
・冠婚葬祭の基礎

All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

⑫タイムマネジメント

■コース目標：ビジネスの生産性と品質を向上するための時間管理・生産性向上の技法・ノウハウを修得します。 自己診断から、「時間泥棒」を特定し、「タイムマネジメントと生産性向上」への指針を策定し、決意表明を行います。

■期待効果：本質的な時間の管理・活用方法を習得し、自身・チームの生産性と品質を向上します。

■実施時間 ： 1.5時間～１日　実施人数： ２０名様程度　実施形態： オンライン・オンデマンド 対面研修

自己紹介 ゴールの確認

時間管理(タイムマネジメント)

（１）決められた時間の厳守

（２）会議発表やプレゼンテーションは時間厳守

（３）離席後は速やかに席に戻る

（４）効率の良い業務で定時終了

（５）始業、休憩、昼休みなどの時間厳守

◆自分の１週間を振り返ってみよう！

◆時間管理病院

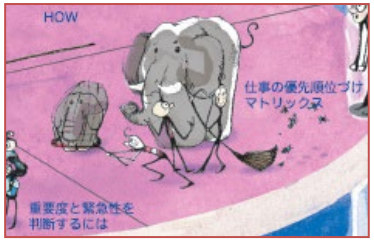
◆スケジュールの立案

◆仕事の法則

まとめ・質疑応答 決意表明

習得目標

１．タイムマネジメントの重要性が理解できる。
２．時間を浪費している作業を認識し、改善指針が策定できる。
３．効果的なスケジューリング技法が習得できる。
４．仕事の優先順位をつけるノウハウと習慣を習得できる。
５．事後とのやり方に関する自分自身の癖を理解し、改善施策が立案できる。
６．タイムボックスの手法が理解でき、実務で活用する方法を習得できる



◆自己診断

All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

⑬部下育成（ティーチングとコーチング）

■コース目標：部下との信頼関係を構築し、部下を育成するノウハウを修得します。さらに、強い組織、継続的な成果を達成できる組織を構築するマネジメント手法を修得します。

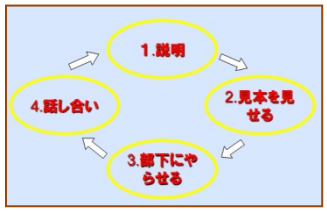
■期待効果：部下育成とOJTの実践が習慣化し、個人と組織が成長し、成果とモチベーションを向上します。

■実施時間：２時間～２日　実施人数：２０名様程度　実施形態：　オンライン･オンデマンド･対面研修

自己紹介　ゴールの確認

1．人材育成のアプローチ
2．GROWモデル
3．ティーチング
4．コーチングとティーチングの違い
5．人材育成３つの役割
6．信頼関係を構築する４つのポイント
7．モチベーションの向上
8．影響力を高める態度
9．タイプ別部下の育成演習
１０．部下育成ワーク（１）
１１．部下育成ワーク（２）
１２．部下育成ワーク（解説）
１３．部下育成まとめ

まとめ･質疑応答



1. 具体的
2. 測定可能
3. 達成可能
4. 一貫性

習得目標

1．部下育成とＯＪＴの重要性が理解できる。
2．スキルとやる気を考慮したトレーニング実施できる。
3．トレーニングの４つのサイクルの重要性が理解･実践できる。
4．コーチングとGROWモデルが理解できる。
5．部下育成時に行うべきマネジメントノウハウが修得できる。

All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

⑭企画・チーム力養成（ファシリテーター入門）

■コース目標：「会議の成果を保証する」ことが、ファシリテーターの役割です。 本研修では、ファシリテーションのプロセスを設計・マネジメントを行うためのノウハウを修得し、会議の成果を向上させるノウハウを修得します。

■期待効果：多様な専門的なメンバーから意見を引き出し、可視化し、合意形成を行う能力が向上します。

■実施時間：1.5時間～１日　実施人数：２０名様程度　実施形態：　オンライン・オンデマンド　対面研修

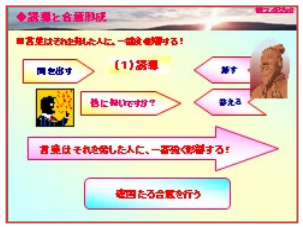
習得目標

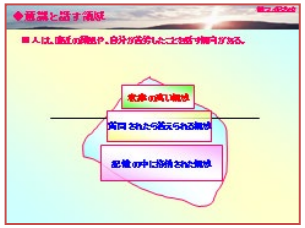
1．効果的な褒め方（適切なフィードバック）ができる。
2．やる気を創出し、維持・拡大することができる。
3．チーム（組織）の戦力アップの方法を理解し、実践できる。
4．チームメンバーとしての役割意識の育成ができる。
5．ファシリテーターの役割と基本スキルが習得できる。
6．会議の成果を向上させるノウハウが習得できる。
7．課題抽出から合意形成・原因と影響を分析するプロセスとそのノウハウが習得できる。

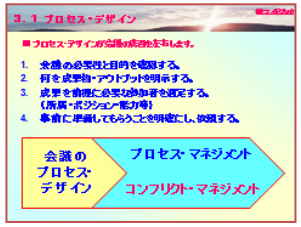
自己紹介　ゴールの確認

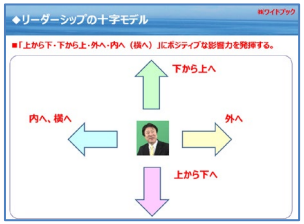
1．ポジティブな影響力によるリーダーシップ
（１）チームとグループの違い
（２）機能しているチームの特徴とは
（３）変化するリーダーシップ
（４）ミッション・ビジョン・戦略
（５）チームをゴールに導くコミュニケーション
①誘導
②沈黙
③繰り返し
④心地よい質問
⑤立ち入った質問
⑥解釈
（６）相手の状況を察知する
（７）パッション
（８）リーダーシップの十字モデル

まとめ・質疑応答　決意表明









All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

⑮DX時代の新規ビジネス・サービスモデル創造基礎

■コース目標：社会課題・技術シーズを考察し新しいビジネスモデルを策定するプロセスを習得します。具体的には、新規ビジネスモデル創造の５つのStageを学び、実際に新規ビジネス企画書を作成するノウハウを学びます。このプロセスでビジネスモデルキャンバスの活用方法・ビジネス構造図の策定方法を習得します。

■実施効果： 新規ビジネス・サービスモデルを構築できる人財を創出します。

■実施時間： 1.5時間～５日(実践）実施人数：２０名様程度　実施形態： オンライン・オンデマンド 対面研修

オリエンテーション

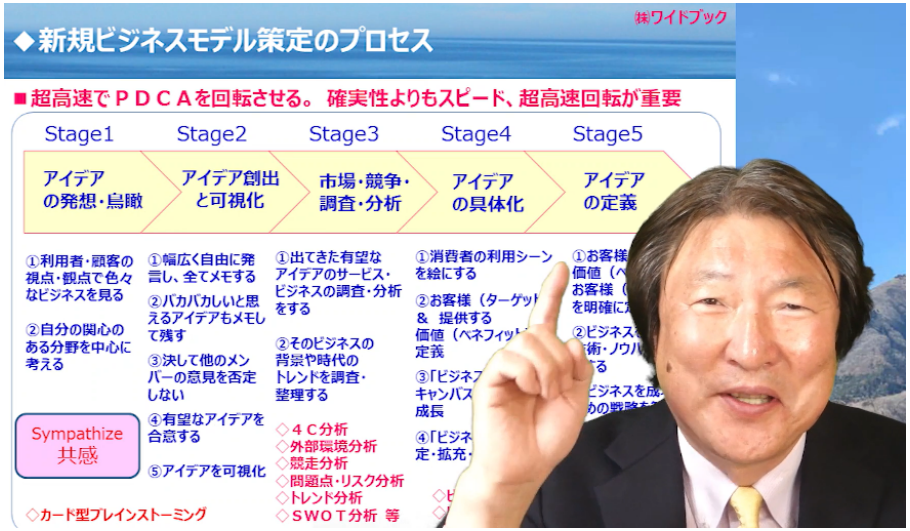
■新規ビジネス・サービスモデル創造のための５つのステージ

■DXとは？　新規ビジネスモデル創造の重要性

Stage1　アイデアの発想・鳥瞰
・デザイン思考、アートシンキング、三方よし！
・事例（地域活性化）
Stage2　アイデア創出と可視化
Stage3　市場・競争・調査・分析
Stage4　アイデアの具体化
・会社名、サービス名、ターゲット＆ベネフィット
・ビジネスモデルキャンバス
・ビジネスイメージ図、ビジネス構造図
Stage5　新規ビジネス企画書完成

◆実践事例「地域で素敵を体験」
※講師が作成した企画書・プレゼンテーションを紹介します。

総括・決意表明



All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

⑯「アイデア脳」への変革トレーニング

■コース目標：「アイデア脳」皆様にはアイデアに満ちています。 ただ、理性と今までの生活でその「アイデア脳」を封印しています。 本トレーニングでは、反射的にアイデアを出し、形（ビジネスイメージ）にする訓練を行います。

■コース実施効果：企画をする前に、「アイデア脳」に変革することにより、本質的で、独創的なビジネス企画が創造できる。

■実施時間：3時間～1日　実施人数：２０名様程度　実施形態：　オンライン・オンデマンド　対面研修

自己紹介　ゴールの確認

アイスブレイク

1．カード型ブレーンストーミング

2．カード型ブレーンストーミング事例（抽象化）

3．カード型ブレーンストーミング活用演習

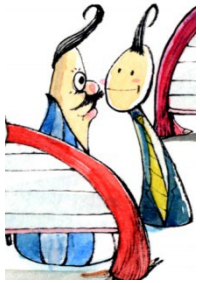
4．発想法トレーニング

5．企画力向上トレーニング

①～⑥

まとめ・質疑応答

決意表明



All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

⑰創造力とイノベーション

■コース目標：「新規サービス企画のプロセス」を学び、創造力・イノベーション力を向上するノウハウの事例演習及び、カード型ブレーンストーミングの手法を活用した企画立案を習得し、イノベーション力を向上します。

■期待効果：アイデアを発想する、アイデアを形にする方法を修得し、創造的で、常にチャレンジする習慣を習得します。

■実施時間：4時間～1日　実施人数：２０名様程度　実施形態：オンライン・オンデマンド　対面研修

自己紹介　ゴールの確認

1．発想技法
2．問題解決型ビジネスモデル実践演習
3．創造力とイノベーション事例演習

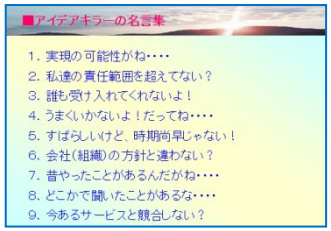
トム・ケリーの名著「イノベーションの達人」からそのエッセンスをワークで学びます。

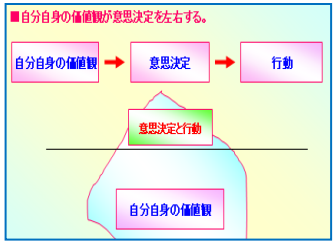
（１）人類学者
（２）実験者
（３）花粉の運び手
（４）ハードル選手
（５）コラボレーター
（６）監督
（７）経験デザイナー
（８）舞台装置家
（９）介護人

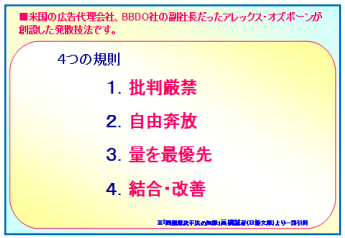
まとめ・質疑応答　決意表明

習得目標

1．新規ビジネス（商品）を企画するプロセスが理解できる。
2．自身の創造性を向上させる方法が理解できる。
3．イノベーションと企画を行うポイントが理解できる。
4．カード型ブレーンストーミングを活用した企画演習ができる。
5．企画力向上演習を通してイノベーションを起こすポイントが理解できる。
6．企画書作成のポイントが理解できる。







All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

◆WIDEBOOKビジネスオンライン　Ⅰ人間力

（２）連続学習コース　（学習時間９０分×１５回：大学シラバス対応）

※現在、廣本寿夫、廣本亜矢子が、大学・専門学校でオンデマンド・オンライン教育実施中の7コース

B.実践ビジネスプレゼンテーション

※ビジネスプレゼンテーション基礎の内容を包含し、シナリオ作成・PPT作成を徹底的に学びます。

D.ビジネスリテラシー（社会人力を向上）

※新人研修、インターンシップ前研修、職種転換研修等の活用できるコースをアレンジいたしました。

E.DX時代の新規ビジネス・サービスモデル創造基礎（アイデア脳）

※DX時代に必要な、新規ビジネス・サービスモデルを創造するための基礎を体系的に習得します。

F.DX時代の新規ビジネス・サービスモデル創造実践（eビジネス実践）

※DX時代に必要な、新規ビジネス・サービスモデルを実際に創造します。企画書作成の全ノウハウを学びます。

「G.論理思考でディベート実践（シナリオ構築編）

※論理思考から問題解決力を学び、ディベートのシナリオ構築力を磨き上げます。

H.ビジネス交渉実践「三方良しの交渉学」

※営業の基本を学び、「三方良しの交渉学」を学び、事例演習で提案・交渉力を鍛えます。

ハーバード流交渉学・行動経済学・仕掛学の基礎を学び、本質的な企画・提案力を学びます。

A.チームを成功に導くリーダシップ

※本コースは、事例・演習問題をカスタマイズ後、ご提供させて戴きます。（追加費用が発生します）

All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

B.ビジネスプレゼンテーション

■コース目標：「ビジネスプレゼンテーション」の目的は、「聞き手のキーマンに、自分が意図したアクションをしてもらう」ことです。 キーマンモデル、シナリオマップを駆使し、「結論・理由・実現方法」を明確に、効果的に実施する方法を習得します。 成功への秘訣は、「リハーサルの無限ループ」です。

■実施効果 ：必ず成功する「ビジネスプレゼンテーション」を習得し、ビジネス・学業において大きな成果を達成できる。

■学習時間：オンデマンド学習・リモート学習　90分×１５回　実施人数：20名様程度　（オンデマンドはフリー）

第１回　導入・講師紹介
１．ビジネスプレゼンテーションを行う目的
２．ビジネスプレゼンテーションの全体像

第２回　ストーリーテリング
３．Stage1:プレゼンの基本と現状確認
（１）ストーリーテリング

第３回　故郷アピール
（２）PPTを活用した「故郷アピール」

第４回　プレゼンテーション・改善の無限ループ
（３）PPTを活用した「改善・故郷アピール」
（４）プレゼンテーション・改善の無限ループ

第５回　プレゼンテーションの基本
（５）プレゼンテーションの基本
（６）プレゼンテーションの基本確認演習

第６回　実践・プレゼンテーションの基本
（７）実践・プレゼンテーションの基本

第７回　キーマンモデル
４．Stage2:キーマンの確認とシナリオ作成
（１）テーマの確認
（２）キーマンの確認（理解力）
（３）「価値観」・「組織風土」・「特性」
（４）キーマンの特徴分析
（５）人間関係マップ
（６）キーマンモデル

第８回　シナリオマップ
（７）シナリオ設計シート
（８）シナリオ構造設計のポイント
（９）シナリオマップの策定

第９回　シナリオ作成
（１０）シナリオ作成

第１０回　コンテンツ作成の基本
５．Stage3:コンテンツ作成

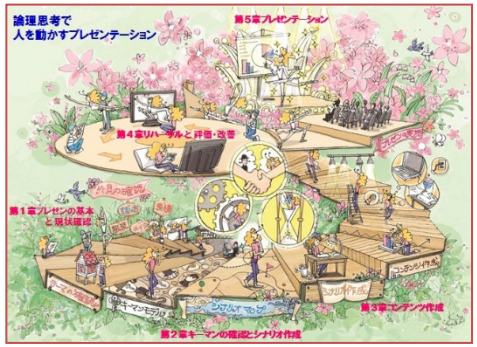
第１１回　グラフ
・グラフ作成・活用のポイント

第１２回目　リハーサルの基本
６．Stage4:リハーサルと評価・改善

１３回目　実践・リハーサル
・実践・リハーサル
・ビデオ視聴・評価
・改善ポイントの決定・修正
・リハーサル・修正の無限ループ

１４回目　プレゼンテーション
７．Stage5:　プレゼンテーション

１５回目　フィードバック
◆プレゼンテーションの評価
◇総括
□決意表明



All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

D.ビジネスリテラシー（社会人基礎力）

■コース目標：日本のビジネスシーンで必要となる「社会人基礎力」を体系的に学びます。 基本行動、身だしなみ、敬語から「整理・整頓・清掃」、「報・連・相」、「ビジネス文書・文章（テクニカルライティング）」等 ビジネスの基本を習得します。 最後に、交渉学、行動経済学の基礎を学びます。

■実施効果 ：社会人基礎力を体系的に習得することにより、自信を持ってビジネス活動（インターン）が実施できる。

■学習時間：オンデマンド学習・リモート学習　90分×１５回　実施人数：20名様程度　（オンデマンドはフリー）

第１回　ビジネスにおける基本行動の重要性
１．ビジネスにおける基本行動の重要性
２．実践・「自己アピール」

第２回　第一印象の重要性
３．第一印象の重要性
４．挨拶の基本

第３回　オフィスでの基本行動
５．整理・整頓・清掃
６．報告・連絡・相談

第４回　コミュニケーションの重要性
７．相手の心の窓を開く６つの話法

第５回　話し方・敬語の基本
８．話し方・敬語の基本

第６回　社内業務の進め方
９．時間管理
１０．電話対応

第７回　クレーム対応
１１．お客様満足
１２．クレーム対応

第８回　来客対応・訪問
１３．来客対応
１４．訪問時の注意点
１５．席次・パーティ・会食・冠婚葬祭

第９回　ビジネス文書の基礎
１６．ビジネス文書の基礎
１７．文章の書き方

第１０回　文章構成の基本
・ストーリーの展開方法
・文章構成の基本

第１１回　テクニカルライティング演習Ⅰ
１８．テクニカルライティング演習

第１２回　テクニカルライティング演習Ⅱ
・簡潔な文章
・アクション（操作）を促す
　文章と注意喚起の種類

第１３回　交渉と人脈形成
１９．交渉学の基本

第１４回　行動経済学の基本
２０．行動経済学の基本

第１５回　講義のまとめ
・夢を語ろう

All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

E. DX時代の「新規ビジネス・サービスモデル創造基礎」

■コース目標：「新規ビジネス・サービスモデル創造基礎」を、５つのStageで学びます。 特に、チームで新規ビジネスを企画する特に重要となる、リーダシップ、ファシリテーションを学びます。 次に、大人になるにつれて封印してきた「アイデア脳」を開花させます。 ゴールとして新しいビジネス・サービスモデルを発表します。

■実施効果 ：「新規ビジネス・サービス」を創造する過程を実践することで、ビジネスを企画する習慣が習得できる。

■学習時間 ：オンデマンド学習・リモート学習　90分×１５回　実施人数：20名様程度　（オンデマンドはフリー）

１回目　導入・講師紹介
１．「新規ビジネスモデル創造」の重要性とその全体像
・今、何故「新規ビジネスモデルの創造」が重要か？
・経営・ビジネス・生活とICT（Society 5.0）
・IT（アイ・ティ）とは？　DXとは？
・新規ビジネスモデル創造の全体像（概要）

２回目　アイデアの創造（Stage1～Stage3）
・５つのStageと活用すべき技法・ノウハウ
・アイデアの創造（Stage1～Stage3）

３回目　ビジネスモデル策定（Stage４・Stage５）
・ターゲット＆ベネフィット
・ビジネスモデルキャンバス
・ビジネスイメージ図・ビジネス構造図
・戦略とアクションプラン
・収益モデル

４回目　影響力によるリーダーシップ
２．リーダシップとカード型ブレーンストーミング

５回目　チームビルディング演習
・チームビルディング
・ファシリテーション

６回目　カード型ブレーンストーミング
・アイデアの抽出と構造化
・合意形成と戦略オプション

７回目　「アイデア脳」への変革トレーニングⅠ
・発想法トレーニング
・企画力向上トレーニング

８回目　「アイデア脳」への変革トレーニングⅡ

９回目　創造力とイノベーション
４．創造力とイノベーション（問題解決型）

１０回目　創造力とイノベーション
・事例演習

１１回目　ビジネスアイデア創出実践演習
５．ビジネスアイデア創出実践演習
・アイデアの発想・鳥瞰（Stage1）

１２回目　ビジネスアイデア創出実践演習
・アイデアの創出と可視化（Stage2）

１３回目　プレゼンテーション資料作成
・プレゼンテーション
◆シナリオ作成
◆PPT作成

１４回目　プレゼンテーション・リハーサル
◆リハーサル

１５回目　新規ビジネスアイデア発表会
（１）発表
（２）表彰
（３）決意表明

All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

F. DX時代の「新規ビジネス・サービスモデル創造実践」

■コース目標：新規ビジネス・サービスモデル企画書を完成し、発表します。基礎コースの受講を前提に、Stage3:市場・競争・調査・分析から、Stage4:「ビジネスモデルキャンバス」、「ビジネス構造図」を活用し、企画を充実します。 ゴールは、ビジネス戦略・アクションプラン・収益モデルを策定し、企画書を完成します。

■実施効果 ：新規ビジネス企画書を実際に作成することにより、新規ビジネス企画・提案の習慣が定着します。

■学習時間：オンデマンド学習・リモート学習　90分×１５回　実施人数：20名様程度　（オンデマンドはフリー）

第１回講義　講義の全体像
◆IT/DXとは？
新規ビジネスモデルの創造の重要性
１．新規ビジネスモデル策定のプロセス
（基本事例演習）
■Stage1 アイデアの発想・鳥瞰

第２回講義
■Stage2 アイデア創出と可視化
■Stage3 市場・競争・調査・分析

第３回講義
■Stage4 アイデアの具体化

第４回講義
■Stage5 アイデアの定義
（企画書の完成）
■新規ビジネス企画の全て（事例で紹介）
◆「地域で素敵を体験」

第５回講義
２．課題解決型事例演習
◆課題を解決し、新しいビジネスを提案

第６回講義
３．成長事例演習
（ビジネスの成長とビジネスモデル）

第７回講義
・新たな課題を解決する
・更なる課題を解決する

第８回講義
４．実践・新規ビジネスモデル策定実習
◆「欲しい、あったらいいな～～～

第９回講義
・アイデア脳で、自由に絵を描く
・ビジネスアイデアをつくる
・取りあえず、アイデアをビジネスモデルにする
５．フィールドワークのポイント

第１０回講義
６．実践・新規ビジネスモデル策定実習
・ターゲット＆ベネフィット
・ビジネスモデルキャンバス
・ビジネス構造図

第１１回講義
Stage5
・戦略
・アクションプラン
・収益モデル
・リハーサル・修正の無限ループ

第１２回講義
７．中間プレゼンテーション
・プレゼンテーション
・フィードバック

第１３回講義
８．実践・新規ビジネスモデル策定実習

第１４回講義
９．最終プレゼンテーション

第１５回講義
・プレゼンテーション
・フィードバック
総括・決意表明

All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

G.論理思考でディベート実践

■コース目標：先ず、論理的な思考方法を学びます。 事実・データから推論する。「結論・理由・実現方法」の論理構成を徹底します。 課題の構造化から優先順位を付けます。 上位の課題から、悪影響と原因を分析します。全体を鳥瞰し、ゴールと評価尺度を設定し、解決へのアクションプランを策定します。この延長で、ディベートを実践します。

■実施効果 ：論理的な思考方法を習得し、効果的なディベートが実践できる。

■学習時間：オンデマンド学習・リモート学習　90分×１５回　実施人数：20名様程度　（オンデマンドはフリー）

第１回講義
１．一般的なディベートの基本ルールと問題解決の必要性

第２回講義
２．論理思考とは、「立論」と「反対尋問」
・論理思考とは
・論理的であるための５つの条件

第３回講義
３．帰納法と演繹法

第４回講義
４．漏れなく、ダブりなく！

第５回講義
５．４つの思考法
①論理思考
②創造的思考
③仮説思考
④ゼロベース思考

第６回講義
６．問題解決のプロセス

第７回講義
７．「結果」（影響）分析

第８回講義
８．「原因」（何故？何故？）

第９回講義
９．「見える化」と合意形成

第１０回講義
１０．相手の心の窓を開く６つの話法

第１１回講義
１１．ビジネスプレゼンテーション

第１２回講義
１２．ディベート実践演習Ⅰ

第１３回講義
１３．ディベート実践演習Ⅱ

第１４回講義
１４．ディベート実践演習Ⅲ
ディベートの手順でシナリオを作成する。

第１５回講義
１５．ディベート実践演習Ⅳ

All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

H.ビジネス交渉実践「三方良しの交渉学」

■コース目標：営業の基本とそのプロセスを学びます。「何故必要？　何故〇？　何故〇〇？」この答は営業提案の基本です。 交渉学・行動経済学の基本を学び、事例演習でそのスキルを定着させます。 仕掛学から、新しい提案をする重要性を学びます。

■実施効果　：三方よしの交渉学を習得し、日々の営業・提案活動のパフォーマンスを向上します。

■学習時間　：オンデマンド学習・リモート学習　　90分×１５回　　実施人数：20名様程度　（オンデマンドはフリー）

1. 営業・交渉とビジネス
・交渉とビジネス
・営業とは
・ビジネス・営業の楽しさ
・ビジネス・営業の苦しさ
・三方よし
・近江商人の商売十訓

2. 交渉の基本
・何をアピールします？
・購買の大原則
・買わない３つの疑問
■ストーリーテリング

3. 営業提案・交渉のプロセス
・営業のプロセスと業務
Stage1:調査・調整
Stage2:訪問・提案
Stage3:受注・納品
Stage4:売上・回収
Stage5:関係強化
■近江商人の商売十訓

4. 交渉とコミュニケーション
◆相手の心の窓を開く６つの話法
◆相手の状況を察知する

5. タイプと価値観
・色々な価値観
・感覚タイプと対応
◆信頼関係を構築する４つのポイント
◆影響力を高める態度

6. ハーバード流交渉学（分配型交渉）

7. ハーバード流交渉学（統合型交渉）

8. 提案・交渉演習
◆事例演習（酋長と毛皮）

9.提案・交渉演習
（仮説とゴール設定、交渉の戦略策定、プロセス確認、リスク分析）

10.提案・交渉演習
（提案・交渉のシナリオ策定・演劇法）

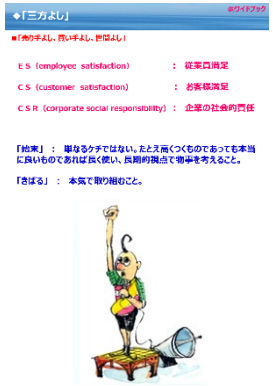
11. 提案・交渉実践演習
■古典的和風一戸建て、
一般住宅に住む家族への提案

12. 行動経済学基礎

13.　仕掛学基礎

14. 上司を味方にするコミュニケーション演習

15. DX時代の営業と交渉
■夢を語る



All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

◆自治体・警察殿でも好評

■グローバル企業殿を中心に実施している研修ですが、自治体様等からのカスタマイズ実施のご要望が増えております。

兵庫県殿
- 実践ビジネスコーチング
- 営業基礎：本音を聴き出すコミュニケーション
- 管理職としてのリスク管理・危機管理の心構え
- 事例を活用した意思決定力向上研修（インバスケット）
- プレゼンテーションの基礎と改善

姫路市殿
- 「自身と部下の育成」アクションプラン策定演習
- チームで行う問題解決演習Ⅰ（課題の見える化）
- チームで行う問題解決演習Ⅱ（実施計画・WBS）

中播磨県民局殿
- 徹底表現力基礎演習
- 営業の極意：本音を聴き出すコミュニケーション

京都府警察本部殿
- 警部殿向け組織運営の中核となる幹部教養

厚木市殿
和歌山市殿
- タイムマネジメントと生産性向上

兵庫県殿
津市殿
- 実践ビジネスコーチング

八尾市殿
海南市殿
- 基本行動と接遇力基礎演習
- お客様満足度向上演習（行動変革）
- ファシリテーター入門（会議力）

東京都殿
- 部下育成とOJTの進め方

All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

(株)ワイドブック　代表取締役　廣本　寿夫

＜経歴＞　大阪府立大学大学院工学研究科修了後、1987年富士通㈱に入社、経営管理者研修、グローバル人材教育、eラーニング、ホームページ企画・開発、ICT活用、新規ビジネス企画コンサルティング等を担当する。

２002年、ICTを経営・ビジネスに活用することをミッションに、コンサルティング事業本部が設立されたのを機に、コンサルタント（富士通認定コンサルタント：FCP:経営分野）として、人材育成、e-Learning導入コンサルティングに加え、営業プロセスの「見える化」から営業改善、センサーネットワークを活用した新規ビジネス企画等を担当する。社内活動としては、コンサルタント育成、ナレッジマネジメント（映像ナレッジ）、特許創出WGの主査等を担当する。

また、若手、グローバル・ビジネス人材の育成をすべく、2004年～2015年：青山学院大学経営学部にて新規ビジネスを企画・提案する講座等を担当する。その他、北海道大学ITトップガンプロジェクト、はこだて未来大・「enPiTプロジェクト 」、大阪府立大学「EDGEプロジェクト（e-Learning)」、神奈川工科大学、大阪経済法科大学、大阪情報コンピュータ専門学校等の講師を担当する。

2007年、株式会社ワイドブックを設立し、「年齢と地域を越えた“教える”・“教えられる”の関係を構築する。」をビジョンに、人材育成・新規ビジネス企画・経営コンサルタントとして、企業・団体・個人の成長と貢献をサポートするビジネスを推進している。

そして、都市と地域の交流・６次産業化支援を目的に、2015年５月１日和歌山県海南市下津町大崎漁港に「大崎オレンジフィールド」を設置し、地域人材育成、ホームページ・SNSを活用した情報発信・交流支援ビジネスを推進中。（段々畑応援隊、木のオーナー制度　等）

そして、2020年3月5日岡山県蒜山高原に「蒜山グリーンフィールド・グリーンスタジオ」を設立し、オープンイノベーション・遠隔講義・撮影・映像発信の拠点として活動を開始。

＜人材育成実績＞（一部抜粋）

・小野薬品殿 「基本行動分析・改善プロジェクト（調査・分析から改善：ｅ－Ｌｅａｒｎｉｎｇ　を活用した反転型研修）」
・ホーマック殿（ホームセンター）　「ｅ－Ｌｅａｒｎｉｎｇ導入コンサルティング」（映像ナレッジ）
・海南市殿、八尾市殿 「窓口対応力強化コンサルティング」
・兵庫県殿 「実践ビジネスコーチング」、「本音を聴き出すコミュニケーション」、「管理職としてのリスク管理・危機管理の心構え」、「事例を活用した意思決定力向上研修（インバスケット）」、「プレゼンテーションの基礎と改善」 等
・津市殿 「実践ビジネスコーチング」
・姫路市 「自身と部下の育成」、「チームで行う問題解決演習Ⅰ（課題の見える化）、Ⅱ（実施計画・WBS）」
・京都府警察本部殿「警部殿向け組織運営の中核となる幹部教養研修」（ポジティブな影響力によるリーダシップ）

＜論文＞「Jump start of knowledge management and e-learning system using multimedia contents 」（映像ナレッジ）　（SCIS & ISIS 2004）

〒５６９－００８８　大阪府高槻市天王町４－１　広本ビル1階　　TEL:072-691-6667
https://www.widebook.net　　say@widebook.net　　080-5036-1468

◆事業所アクセス

㈱ワイドブック

2021年5月

株式会社ワイドブック

代表取締役　　廣本寿夫

ワイドブック・蒜山グリーンフィールド・

大崎オレンジフィールド　イノベーター

say@widebook.net

本社：〒５６９－００８８

大阪府高槻市天王町４－１

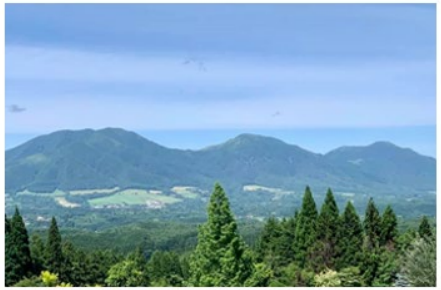
広本ビル1階

０７２－６９１－６６６７

https://www.widebook.net/

蒜山グリーンフィールド・グリーンスタジオ

蒜山高原にオープンイノベーション、映像撮影・編集・発信の拠点を開設致しました。



岡山県　真庭市　蒜山　下福田　４７１－４０３

和歌山・大崎オレンジフィールド

和歌山県　海南市 下津町 大崎９５１－１０　（最寄駅：加茂郷）