

No.	タイトル	ワンポイントコメント	タイプ	領域	リリース日
1	メンバーの習熟度に応じたマネジメントスタイル	個々のメンバーの成長を促し、一人ひとりが力を発揮できるチームへ	スキル	リーダーシップ	2021年7月26日
2	双方向コミュニケーションを実現する2つのスキル	一方的なコミュニケーションにならないための2つの基本スキル	スキル	リーダーシップ	2021年7月26日
3	問題の核心に迫る質問術	問題解決へと導くための効果的な質問のスキル	スキル	リーダーシップ	2021年7月26日
4	観察の落とし穴「推量」	相手の仕事を「推量」してしまうことの弊害とそれを防ぐためのポイント	知識	リーダーシップ	2021年7月26日
5	反応的聴き方	相手の話を促し、コミュニケーションを活性化させ、生産性を向上させるスキル	スキル	リーダーシップ	2021年7月26日
6	ミスコミュニケーションの予防策：確認の質問	ミスコミュニケーションが起こる原因と、それを防ぐためのスキル	スキル	ベーシック	2021年7月26日
7	仕事により影響をもたらす「共感」とは	相互信頼を築くために欠かせないスキル	スキル	ベーシック	2021年7月26日
8	コミュニケーションのすれ違い	コミュニケーションのすれ違いが起きてしまうことの弊害と防ぐためのポイント	概念	ベーシック	2021年7月26日
9	報連相はなぜできない？ (報連相を止めるもの)	なぜ報連相ができないか、止めてしまうものの存在と対処のポイント	知識	ベーシック	2021年7月26日
10	信頼を得るための4つの要素	お客さまからの信頼を早期に獲得するために必要な要素	概念	セールス	2021年7月26日
11	意図を伝える	面談の導入で、必ずお客さまに伝えるべき3つのポイント	スキル	セールス	2021年7月26日
12	買わない理由とカウンセラーアプローチ	商談が先に進まないのはなぜか？その理由とアプローチのポイント	概念	セールス	2021年7月26日
13	問題を認め合う手順	お客さまの納得を得ながら商談を進めるための3つのステップ	知識	セールス	2021年7月26日
14	共感（ベンダフィー）のスキル	「お客さまの立場で商談を考える」を実践するためのスキル	スキル	セールス	2021年7月26日
15	優績営業担当者に共通する姿勢	営業担当者が持つべき基本姿勢（2つの視点）	概念	セールス	2021年7月26日
16	育成の三原則	管理者の部下／メンバー育成における基本マインドとは	概念	リーダーシップ	2021年8月25日
17	育成マネジメントプロセス	部下／メンバーの効果的育成のためのマネジメントプロセス	概念	リーダーシップ	2021年8月25日
18	仕事を成功させるために必要な2つの能力	仕事を成功に導くための2つの能力の存在	概念	ベーシック	2021年8月25日
19	お客さまの問題（ギャップ）とは	お客さまが行動を起こすきっかけを作るにはどうすればよいか	概念	セールス	2021年8月25日
20	購入の意思決定を左右する要素1	営業活動をスムーズに進めるためのキーパーソンの見極め方	知識	セールス	2021年8月25日
21	購入の意思決定を左右する要素2	お客さまのビジネスの重要な要素を漏れなく把握する	概念	セールス	2021年8月25日
22	購入の意思決定を左右する要素3	お客さまが購入に当たって持っている2種類の動機	知識	セールス	2021年8月25日
23	問題を認め合うための質問	お客さまと問題を認め合う上で必要な2種類の質問	スキル	セールス	2021年8月25日
24	問題を認め合うための傾聴	お客さまから情報をどんどん引き出す聴き方	スキル	セールス	2021年8月25日

本資料は、著作権等により保護されています。

書面による事前の許諾を受けることなく、本資料を無断で複製、転載、模倣等を行うことを禁じます。

No.	タイトル	ワンポイントコメント	タイプ	領域	リリース日
25	お客さまと問題を合意する	お客さまの問題解決への意欲をかきたてるスキル	スキル	セールス	2021年8月25日
26	解決策を示す手順	お客さまに解決策を示す際、どのような手順を踏むか	知識	セールス	2021年8月25日
27	反論への対処	お客さまの反論を理解し、効果的に対応するためのスキル	スキル	セールス	2021年8月25日
28	意思決定を求める	お客さまに決断を勧めるためのスキル	スキル	セールス	2021年8月25日
29	お客さまの満足度を高める	契約後の活動がなぜ大切か？次につながるフォロー活動	スキル	セールス	2021年8月25日
30	よい目標とは？	目標が満たすべき4つの基準とは	知識	リーダーシップ	2021年9月27日
31	目標設定の対話	メンバーと納得感の高い目標設定の対話をするためのポイント	スキル	リーダーシップ	2021年9月27日
32	ライトハウスコーチング	メンバー育成のためのコーチング手法とは	スキル	リーダーシップ	2021年9月27日
33	レビューの対話	メンバーと納得感の高いレビュー（評価）の対話をするためのポイント	スキル	リーダーシップ	2021年9月27日
34	リーダーが持つべき視点	メンバーのやりがいを高めるためにリーダーが持つべき2つの視点	概念	リーダーシップ	2021年9月27日
35	協働するチームに必要な行動	協働するチームとなるために必要な3つの行動とは	スキル	リーダーシップ	2021年9月27日
36	効果的なフィードバック	メンバーの行動を維持・強化、改善するためのフィードバック手法	スキル	リーダーシップ	2021年9月27日
37	効果的に権限委譲をするために	権限委譲をより効果的に行うために押さえるべきポイント	知識	リーダーシップ	2021年9月27日
38	成果を生み出す組織にするために	変化を受け入れ成長する組織となるために理解すべきポイント	スキル	リーダーシップ	2021年9月27日
39	緊張状態への効果的な対処方法	相手や自身の緊張（ストレス）がもたらす弊害と対処のポイント	概念	リーダーシップ	2021年9月27日
40	成長の4つの段階	ビジネスパーソンとして成長するとはどのようなことか、成長の4つの段階の意味	概念	ベーシック	2021年9月27日
41	セルフマネジメント（3つの会話）	自分自身のネガティブな感情を引き起こす原因と対処のポイント	知識	セールス	2021年9月27日
42	セールスの焦点をどこに当てればよいか	お客さまからビジネスパートナーと見られるためにセールスの焦点をどこに当てるか	概念	セールス	2021年9月27日
43	利用システムモデル	時間とともに変化するお客さまのニーズを理解し、どのように対応すべきか	概念	セールス	2021年9月27日
44	コーチングの原則	コーチとしての管理者が理解すべき4つの原則	知識	リーダーシップ	2021年10月25日
45	コーチングのABC	効果的なコーチングを行うための3つのステップ	概念	リーダーシップ	2021年10月25日
46	リーダーに必要な要素	リーダーにとって欠かせない2つの要素	概念	リーダーシップ	2021年10月25日
47	メンバーを奨励する際のポイント	メンバーのやる気を高めるための奨励とは	知識	リーダーシップ	2021年10月25日
48	協働の風土を作るためのスキル①	協働するチームとなるために必要なスキルとは①	スキル	リーダーシップ	2021年10月25日

本資料は、著作権等により保護されています。

書面による事前の許諾を受けることなく、本資料を無断で複製、転載、模倣等を行うことを禁じます。

No.	タイトル	ワンポイントコメント	タイプ	領域	リリース日
49	メンバーを的確に支援する	困難な状況にあるメンバーを的確に支援するために必要なこと	概念	リーダーシップ	2021年10月25日
50	プレゼンテーションで相手を惹きつけるコツ	プレゼンテーションで相手を惹きつけるために押さえるべき2つの要素	スキル	ベーシック	2021年10月25日
51	より早く成長する秘訣 ～経験から学ぶ～	経験から学び成長を促すための「枠組み」とは	概念	ベーシック	2021年10月25日
52	競争優位の源泉	競合と差別化を図るために、何を競争優位の源泉とすべきか	概念	セールス	2021年10月25日
53	成長と変化	組織や人はどのように成長し変化していくのか、成長の3つのフェーズ	概念	ベーシック	2021年10月25日
54	成長に欠かせない4つの柱	ビジネスパーソンとして成長するために欠かせない4つの柱とは何か	知識	ベーシック	2021年10月25日
55	セルフマネジメントのためのスキル	自身のネガティブな感情が続く時それを断ち切るためのスキル	スキル	セールス	2021年10月25日
		以降、現在計画中（全80カプセル）			