

<b>研修タイトル</b>	グローバル・ミーティング Global Meeting
<b>対象者</b>	新入社員・若手・中堅
<b>取得されるスキル</b>	ミーティングスキル一般 意見をまとめて英語で発信する ホワイトボードを使ったミニ・プレゼンテーション 異文化における非言語コミュニケーション（適切な身振り・相槌）
<b>使用言語</b>	日本語・英語
<b>所有時間</b>	半日（4時間）
<b>研修の流れ・概略</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>ディスカッション： 効果的なミーティングとは？</li> <li>ディスカッション： 欧米人と日本人によるミーティングの違いとは？</li> <li>外国人に誤解されやすい日本人のコミュニケーションスタイル</li> <li>演習①「商品開発会議」→ ブレーンストーミング ⇒ アイディアの出し合い ⇒ アイディアの検討</li> <li>演習②「業務改善」→ 意思決定 ⇒ 問題・課題の分析（現状把握） ⇒ 業務改善案の発表・議論 ⇒ 意思決定・コミットメント</li> <li>フィードバック・振り返り</li> </ol>

<b>研修タイトル</b>	グローバル・ミーティング・マネジメント Global Meeting Management
<b>対象者</b>	中堅・管理職（ミーティングを運営・司会する立場の方）
<b>取得されるスキル</b>	ミーティングスキル一般 ミーティングの進行とファシリテーション 参加者の意見を引き出す 議論をまとめる
<b>使用言語</b>	日本語・英語
<b>所有時間</b>	半日（4時間）
<b>研修の流れ・概略</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>ディスカッション： 効果的なミーティングを実現するためのコツとは？</li> <li>ディスカッション： 欧米人と日本人によるミーティングの違いとは？</li> <li>外国人に誤解されやすい日本人のコミュニケーションスタイル</li> <li>演習①「商品開発会議」→ ブレーンストーミング ⇒ アイディアの出し合い（趣旨と手法の提示） ⇒ アイディアの検討（SWOT分析に沿った議論の進行）</li> <li>演習②「業務改善」→ 意思決定 ⇒ 問題・課題の分析（現状把握）⇒フィードバックと疑問 ⇒ 業務改善案の発表・議論 ⇒ 目標の提示と課題分析 ⇒ 意思決定・コミットメント</li> <li>フィードバック・振り返り</li> </ol>

<b>研修タイトル</b>	<b>異文化コミュニケーション実践（入門）</b> <b>Practical Intercultural Communication for Beginners</b>
<b>対象者</b>	新入社員・若手
<b>取得されるスキル</b>	外国人に対する「正しい」挨拶と接し方 誤解を招かないコミュニケーション（感謝・謝罪・議論・意思決定） 異文化衝突の仕組みの理解 異文化衝突（誤解）の回避
<b>使用言語</b>	日本語・英語
<b>所有時間</b>	半日（4時間）
<b>研修の流れ・概略</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>ディスカッション：円滑な異文化コミュニケーションのコツとは？</li> <li>演習①「外国人顧客との初対面」→ 良い第一印象を与える ⇒ アメリカ・ドイツ・韓国式の正しい握手とマナー ⇒ 欧米人との名刺交換</li> <li>演習②「ミスの謝罪」→ 外国人上司に対する謝罪（注意点）</li> <li>レクチャー：「異文化衝突の仕組み」⇒解釈と誤解</li> <li>演習③「多国籍チームの問題分析」（ケーススタディー） ⇒ 文化的要因の把握と分析 ⇒ 解決策の提示 ⇒ 面談のロールプレー</li> <li>フィードバック・振り返り</li> </ol>

<b>研修タイトル</b>	<b>5分間プレゼンテーション（グローバル編）</b> <b>5 Minutes Presentation for Global Business</b>
<b>対象者</b>	新入社員・若手・中堅
<b>取得されるスキル</b>	英語によるプレゼンテーションスキル 質疑応答等の対応 ロジカル思考 異文化を意識した効果的なプレゼンテーション戦略
<b>使用言語</b>	日本語・英語
<b>所有時間</b>	半日（4時間）
<b>研修の流れ・概略</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>ディスカッション：効果的なプレゼンテーションとは？</li> <li>ディスカッション：ドイツ人・アメリカ人・日本人・韓国人を対象したプレゼンテーションの違いとは？</li> <li>演習①「セールスプレゼンテーション」→ 会社・事業・商品の紹介 ⇒ プレゼンテーション ⇒ 質疑応答・ディスカッション ⇒ フィードバック</li> <li>演習②「原因分析」→ ロジック ⇒ 業務で発生したトラブルの原因分析（ケーススタディー） ⇒ 改善策の提案 ⇒ ディスカッション・フィードバック</li> <li>フィードバック・振り返り</li> </ol>

<b>研修タイトル</b>	異文化コーチング Intercultural Coaching
<b>対象者</b>	中堅・管理職（外国人の部下を率いるリーダー）
<b>取得されるスキル</b>	コーチングスキル一般（傾聴・承認・設問） 文化による誤解の解決を導くコーチング FACE 異文化コーチング®モデルの理解と応用
<b>使用言語</b>	日本語・英語
<b>所有時間</b>	半日（4時間）
<b>研修の流れ・概略</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. コーチングスキル： ①傾聴 ②承認 ③設問</li> <li>2. レクチャー： 「異文化コーチング」の趣旨と目的</li> <li>3. 演習②「FACE 異文化コーチング®モデル」 <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Find： 違いの発見（判断の留保・状況の客観的描写）</li> <li>⇒ Accept： 違い受け入れ（視点転換）</li> <li>⇒ Connect： 共通点・接点の発見（関係の継続）</li> <li>⇒ Enjoy： 違い・異文化の恐怖を克服・多様性を活かして楽しむこと</li> </ul> <p>※ 複数のケースを想定に、受講者が「コーチ」と「部下」の役を演じながら異文化コーチングを繰り返し実践</p> </li> <li>4. フィードバック・ディスカッション（異文化コーチングの業務応用）・振り返り</li> </ol>

<b>研修タイトル</b>	ディスカッション（グローバル編） Discussion Skills for Global Business
<b>対象者</b>	新入社員・若手・中堅
<b>取得されるスキル</b>	弁証法の実践 英語による討論（英語の実践力向上） 文化・価値観などに関する情報発信
<b>使用言語</b>	日本語・英語
<b>所有時間</b>	半日（4時間）
<b>研修の流れ・概略</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. レクチャー： 欧米式弁証法とディスカッションについて</li> <li>2. ディスカッション： 「日本人は議論の出来ない民族だ」という外国でよく聞かれる意見に関するディスカッション</li> <li>3. 演習①「原発問題： 脱原発を是非」</li> <li>4. 演習②「外交問題： 捕鯨 ⇒ なぜ日本だけが批判されるのか？」</li> <li>5. 演習③「国際情勢： EUの現状と「アジア連合」の可能性とその是非」</li> <li>6. 演習④「ビジネス： 日本企業の人材育成：弱点を克服できるか？」</li> <li>7. フィードバックと異文化における「発言権獲得」についての伝授</li> </ol>