

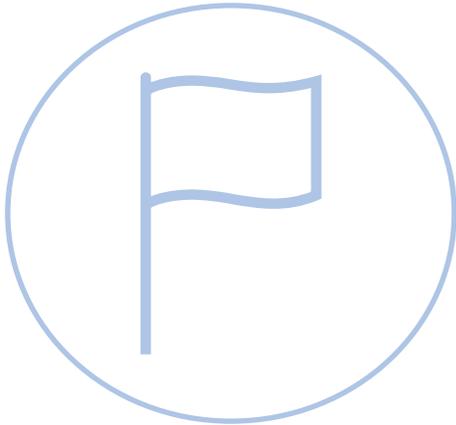
キャニング・アンド・アソシエイツ株式会社 オンライン公開講座 ご紹介資料



To Develop & Empower World Class Talent.

1. コース概要
1. メソッド : Interactive Approaches
2. グループ構成
3. コンテンツ
4. コースレベルマップ
5. お申込みフロー
6. お見積り
7. ご参加者の声

コース概要



コース目標

- ・ 現在直面している課題を解決するための、英語のコミュニケーションスキルを最速で身に着ける。
- ・ 様々な企業からの参加者と意見を交わし、グローバルで活躍するビジネスパーソン同士での繋がりを深める。

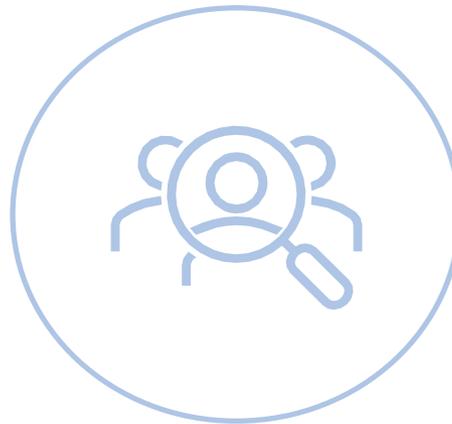
こんな方に

- ・ オンラインコミュニケーションで業務を進める必要性が高まっている方
- ・ オンラインツールを活用し、効果的に英語でのコミュニケーション能力を向上させたい方
- ・ 現在の英語レベルに関わらず、グローバルビジネスで活躍するすべての方



私たちの強み

- ・ 世界70カ国、5000人以上のビジネスパーソンに提供してきたトレーニングを、オンライン用に再構成しております。
- ・ 全トレーナーは、日本・海外でのビジネス経験がございます。それらの経験を活かし、ビジネスで生きる英語でのコミュニケーション能力の向上に注力します。
- ・ ご自宅から、オフィスから、場所を選ばずご参加いただけます。



メソッド：Interactive Approach

ツールや教材によって双方向的なトレーニングを実現します。

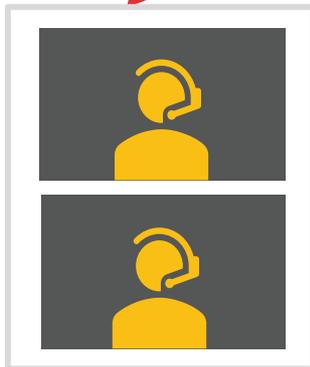
ブレイクアウトルーム

グループを小さなグループへと分割し、ブレインストーミングやトピックについて話し合います。

trainer



それぞれの小グループを見守り、必要に応じてサポートします



チャット機能

グループ全体のアイデアを素早くスムーズに引き出すことができます。



Trainer:

What is your difficulty for using English on your business?



A:

Meeting with overseas colleagues.



B:

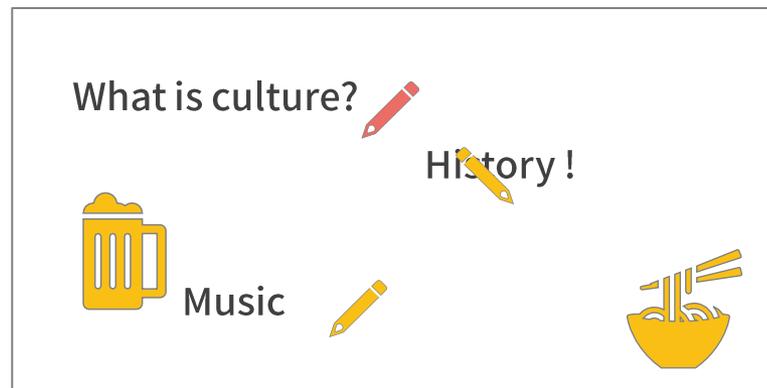
Negotiation with suppliers.

メソッド：Interactive Approach

以下のツールや教材によって双方向的なトレーニングを実現します。

ホワイトボード機能

トレーナーと参加者が積極的に意見を共有できるようにします。



メンバーは同時に描画・編集可能



ケーススタディ

より実践に近い状況でシミュレーションやロールプレイを行います。

Martin Is Brilliant but...

You are in charge of a multinational IT Solutions team – based in Germany.

One of your developer/analysts – Martin – has made himself very unpopular with the other team members. His working methods are very different from theirs. He insists on sticking rigidly to a fixed schedule 8-5pm. If any colleagues arrive late at the office (because they worked late the previous day), he can be unreasonable with them.

Martin has also established his own arbitrary deadlines – without consulting the others. He is one of the best developer/analysts you have and you need his technical expertise. His behaviour is lowering morale and disrupting the whole project.

Sample

以下のような構成で行います。

グループサイズ

最大4名

利用ツール

Zoom推奨

※他ツールも対応可能です。
お気軽にご相談ください。

The screenshot shows a Zoom meeting interface. On the left, a presentation slide titled "Techniques for Speaking Out" is displayed. The slide contains two questions: "1) What do you find **difficult** about speaking out in virtual meetings?" and "2) What **techniques** can you use to speak out in virtual meetings?". To the right of the text is a photograph of a woman with her hands on her head, looking stressed. On the right side of the Zoom window, a gallery view shows five participants. One participant is labeled "Trainer" in a red oval, and the other four are labeled "Participant" in yellow ovals. The names of the participants are partially visible: Rina - Canning, Support Room, Reiko Yasuoka, Canning info, and Itao Yokoyama. At the top right of the Zoom window, it says "ビデオ以外の参加者の合計: 1"

※サンプルイメージ

1day Course



文化の異なる人たちと、ともに働くために。
Bridging the Culture Gap

2days Course



魅力的なプレゼンで、ビジネスを成功に。
International Presentation Skills



説得力のある言葉で、自然にYESを引き出す。
Persuading and Influencing



双方の利益を見だし、確実に合意する。
International Negotiation Skills



英語力という資産に、実践力を。
Business Communication Booster



TPOを踏まえた英文をスピーディに。
Business Writing Skills



英語での会議で、意思決定に携わる。
International Meeting Skills



魅力的なプレゼンで、ビジネスを成功に。

International Presentation Skills

目的や聞き手に合わせてプレゼンする方法、インパクトのあるメッセージを作る方法、主張をわかりやすく整理する方法、情熱を伝える方法のほか、質疑応答を巧みに乗り切る方法を学びます。「質問の意味がわからない」「即座に返答できない」といった場合の対処方法もカバー。2日間で5回以上の模擬プレゼンに挑みます。



説得力のある言葉で、自然にYESを引き出す。

Persuading and Influencing

どんなに優れた提案も、相手に響かなくては意味がありません。ここでは自分の言葉に説得力をもたせ、人を動かす理論を学びます。相手にとってのメリットを論理的に伝え、自らの提案を魅力的に見せる方法を、実践を通じて習得。コミュニケーションのスタイルや、相手に受け入れてもらいやすいアプローチ方法についても学びます。



双方の利益を見だし、確実に合意する。

International Negotiation Skills

英語での交渉の場で、双方が納得する条件を見つけだし、合意へと導くスキルを学びます。ここで相手の文化を理解することは、良好な人間関係の礎となり、自社の意向を正確に伝える土台になります。事前の段取りや目標の整理、誤解を生まないコミュニケーション方法を、実例をもとにしたロールプレイを実践しながら身に付けます。



英語での会議で、意思決定に携わる。

International Meeting Skills

議論に首尾よく加わる。意見を明確に述べる。白熱した議論をコントロールする。これらができれば、英語でのミーティングにも自信を持って参加できます。このプログラムでは、ブレインストーミング、情報交換、報告、意思決定といったミーティングを構成する様々な目的のロールプレイを実践しながら、必要なスキルを習得します。



英語力という資産に、実践力を。

Business Communication Booster

基本的な英語力はあるものの、その力を活用しきれていないビジネスマンを対象としたプログラムです。英語での電話対応、プレゼンテーション、ディスカッション、ミーティングなどのロールプレイを通じて、埋もれていた英語力を呼び覚まします。キャニング独自のメソッドで、リスニング力とスピーキング力も短期間で磨きます。



文化の異なる人たちと、ともに働くために。

Bridging the Culture Gap

異なる文化圏のパートナーと協働するには、同じ言葉を話すだけではなく、彼らの考え方や行動を理解し、自らの振る舞いを相手に適応させる必要があります。実際にカルチャーショックを疑似体験するほか、異なる文化間のギャップを乗り越え、巧みにコミュニケーションするためのトレーニングを重ねます。

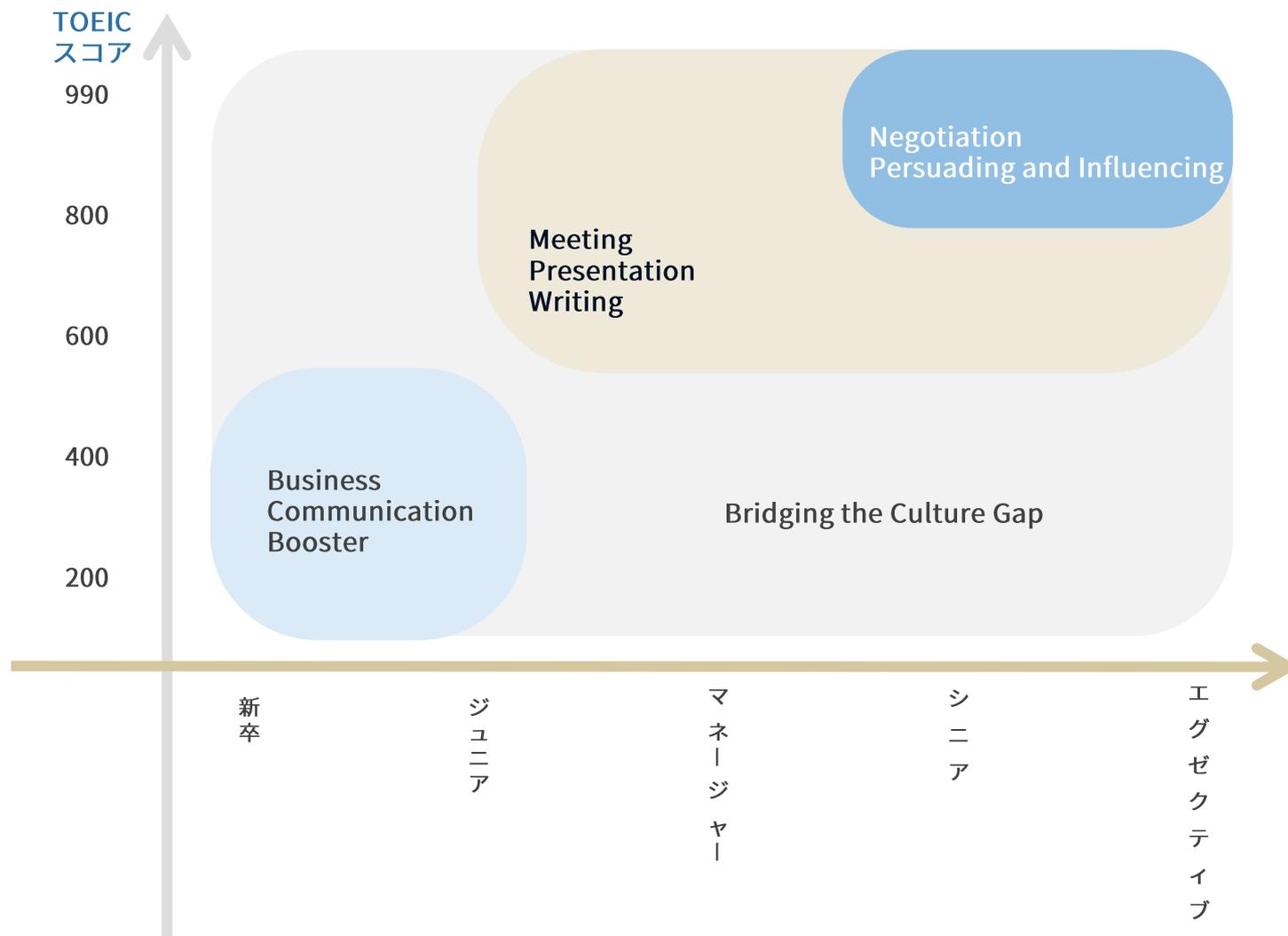


TPOを踏まえた英文をスピーディに。

Business Writing Skills

実例を豊富に扱った教材を手し、ライティングの演習を重ね、読み手にとって簡潔でわかりやすい英文を、すばやく書くスキルを身に付けます。ここでは相手や内容に合わせたトーンやフォーマル/インフォーマルな表現にもフォーカス。単に意味を伝えるだけではなく、ビジネスを有利に運ぶために、細部まで正確に伝える術を学びます。

コースレベルマップ



お申込み～トレーニング当日までの流れ

1

お申込み

弊社ホームページのお問い合わせフォームより、ご連絡ください。

担当よりお申込書をお送りいたします。

2

事前電話インタビュー

弊社ネイティブトレーナーが、電話でインタビューをいたします(15分～20分程度)。

現在抱えていらっしゃる課題やお困りごとをお伺いすると同時に、英語のレベルチェックを行います。

3

詳細案内

トレーニング実施の10日前を目安に、

- ・Zoom(またはご希望のウェブ会議ツール)のURL
- ・事前準備物

を記載したメールをお送りいたします。

トレーニング実施

項目	価格(税抜き)
・ 1日コース Bridging the Culture Gap	¥75,000／人
・ 2日間コース Business Communication Booster, Business Writing Skills International Presentation Skills, International Meeting Skills Persuading and Influencing, International Negotiation Skills	¥125,000／人

〈備考〉

- ・ キャンセルポリシーにつきましては、お申込書をご確認ください。

既にご参加いただいた方から、下記のようなお声をいただいております。



日系大手メーカー
営業マネージャー

今回、初めてネイティブスピーカーと長い時間(2日間)、
ビジネスに関連して議論した。そのおかげで沢山のことを学べたと同時に、
自分に不足しているコミュニケーションスキルを再認識することができた。

受講前は、オンラインでの丸1日・丸2日のトレーニングは
難しいのではないかと思っていた。しかし、実際はとても
スムーズに進み、対面式のトレーニングと全く遜色なかった。



日系大手メーカー
新規事業開発部長



外資系製薬会社
開発部

今回受けたトレーニング(International Presentation Skill)は、自分だけで
なく、自分の所属するチームメンバーにも役立つと感じた。今回学んだこ
とをチームメンバーにも伝えたい。

Thank you for your time and attention.

ありがとうございました。

.....

