

## 中堅社員シリーズ

品目	品番	題名	時間(分)	内容
単品	3 - 01	自らを鍛えよ！中堅社員	30	中堅社員としての「リーダーの心得」「責任ある仕事の進め方、心得」をテーマに、一日の仕事を通じて後輩の指導、上司とのコミュニケーションのもち方の紹介
全5巻	第1巻 3 - 02	“なぜ”から見直す仕事の基本 ～なぜ仕事の 取り組み方が大切か～	28	コスト意識の大切さ 仕事を改善していく必要性、等を解説
	第2巻 3 - 03	“なぜ”から見直す仕事の基本 ～なぜ人間関係が 大切か～	24	相手に関心を持つことの必要性 チームワークの大切さ、等を解説
	第3巻 3 - 04	“なぜ”から見直す仕事の基本 ～なぜマナーが大切か～	23	挨拶の大切さ 気配りの大切さ、等を解説
	第4巻 3 - 05	“なぜ”から見直す仕事の基本 ～なぜコミュニケーションが 大切か～	28	連絡、報告の大切さ 会議やミーティングの大切さ 聞くことの大切さ 云うことの大切さ、等を解説
	第5巻 3 - 06	“なぜ”から見直す仕事の基本 ～なぜ自己啓発が 大切か～	25	勉強の大切さ 経験の大切さ 人脈作りの大切さ、等を解説
全2巻	第1巻 3 - 07	新入社員の迎え方・育て方 ～先輩となる 心構えとポイント～	25	新人を指導するにあたっての心構えと、その方法をミニドラマで詳しく解説
	第2巻 3 - 08	新入社員の迎え方・育て方 ～仕事の基本は あなたが手本～	25	先輩社員が新入社員を一人前に育成していくOJTについて解説
全3巻	第1巻 3 - 09	新、“なぜ”から見直す 仕事の基本	30	～いま求められる 役割と心構え～ なぜお客様が大事なのか なぜ組織が必要か なぜ役割が大切か
	第2巻 3 - 10	新、“なぜ”から見直す 仕事の基本	30	～いま求められる 仕事の取り組み方～ なぜプロ意識が大切か なぜ段取りが大切か なぜコスト意識が大切か

	第3巻 3 - 11	<b>新、“なぜ”から見直す 仕事の基本</b>	30	～いま求められる コミュニケーション～ なぜ気配りが大切か なぜ報連相が大切か なぜ会議・ミーティングが必要か
全 2 巻	第1巻 3 - 12	先輩・上司のための 「成果を生み出す 新入社員」の育て方	25	新人の可能性を引き出すための心構えと、段階に応じた対応方法を解説する。
	第2巻 3 - 13	先輩・上司のための 「成果を生み出す 新入社員」の育て方	25	新人の問題解決を支援する。 良い聞き方、前向きな考えを引き出す会話 …コーチングの基礎を解説
全 5 巻	第1巻 3 - 14	営業力強化シリーズ ～行動力～	26	営業活動の基本である新規開拓を例に取り、行動力を高めるポイントを精神面、行動面から解説
	第2巻 3 - 15	営業力強化シリーズ ～情報力～	28	顧客の必要に応じてタイミングよく情報を提供することで、信用を勝ち得ることができる
	第3巻 3 - 16	営業力強化シリーズ ～人を読む～	26	顧客の心理を読み取る手段としてのボディランゲージ、判断するためのボディランゲージと、自己主張のボディランゲージを解説
	第4巻 3 - 17	営業力強化シリーズ ～壁を乗り越えよ～	30	営業上でぶつかる様々な障害を乗り越えていかなければ成長はありえない。上司、同僚などの協力を得て障害を乗り越えていく姿をドラマ事例で解説
	第5巻 3 - 18	営業力強化シリーズ ～一味違った営業マン～	30	企業のトップ10人に聞く「営業マンに必要不可欠な10の要素」を紹介