

福井クラス開講決定!!

若年社員の早期戦力化を目指す

# 2026年度ビジネススキル研修

開催概要

福井クラス

研修日程

全11回（福井クラス：隔週金曜日）

開催時間

全日程共通 10:00～17:00

※60～90分に1度、適宜休憩時間を設けます。

参加対象

新入社員～入社5年目までの若手社員

定員

30名

受講料

裏面に記載あり

会場

福井商工会議所

住所：福井県福井市西木田2丁目8-1

内容

一日でも早く戦力となる新入社員を育成することを目指し、何事からも学び、自己成長する、強い人材を育成いたします。

## 本研修の特徴

OFF-JT×社内OJTの一体型研修で、新入社員・若手社員を早期戦力化させる“真の教育プログラム”

研修に参加するだけでは意味がありません。学びと実践を半年間徹底的に繰り返すことで、「習慣化できる仕組み」を提供します。

### 1 研修だけではない。PDCAを実践で学ぶ。

ビジネスPDCAの基本理解と、成果達成のために具体的な行動レベルに落とし込む手法の体得。過去参加者の7割以上がPDCAで成果が出たと回答。

### 2 1名から参加できる他社合同（交流）型。

見えない悩みを抽出し、離職率を激減。合同型で行うことにより、隣の芝生が青くないことを受講生に実感させる仕組みを実現。

### 3 実行力を養うワークショップ漬けの6時間。

実施後のフォロー、効果測定徹底。学んで終わりではなく、実践、継続をし、会社の売りに貢献する。

## 離職率を大幅改善する施策



### ワーク中心の教育スタイル

講義ではワークやディスカッション、ロープレがメインとなり、実践で活用できるスキルトレーニングを繰り返し実施しております。



### 受講生同士の相互フィードバック

行動計画を策定し、受講期間中に受講生同士でフィードバックできるシステムを導入しています。講師が監修し、随時企業様へご報告いたします。

## まずスキルを徹底的に磨く

人間力に裏打ちされたスキルは、ビジネスにおいて非常に重要な要素です。

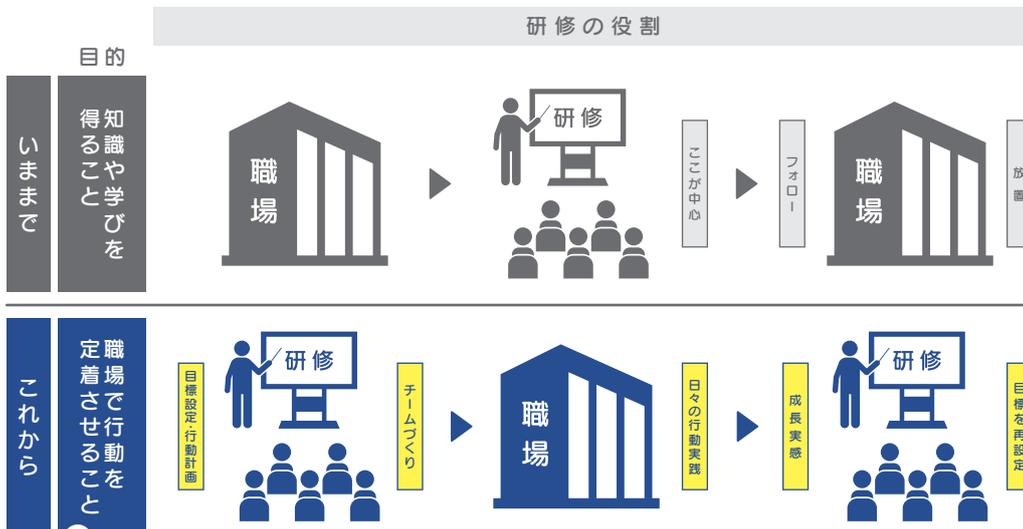
しかし「人間力」という言葉の意味や定義、その強化の仕方はあいまいで特効薬はありません。

そのため一般的には、人間力を強化できるだろうと期待して自己啓発を行うことも少なくありません。

しかしエキスパートクラブでは、直接的な自己啓発の研修は行いません。研修の中で、スキルや専門知識を徹底的に磨き、

彼らが**自発的に自己を高めていくような仕掛け**をすることで、押し付けられたものではなく、自らがスキルを徹底的に磨くことによって

到達することができる自然な成長欲求を引き出します。まさに「**技を磨いて心に至る**」を体現させる実践型研修です。



今までは研修実施が「納品」であり、受講することが目的になっていたことが問題。これからは、研修で学んだことを活かして実践(行動変容)することが目的。

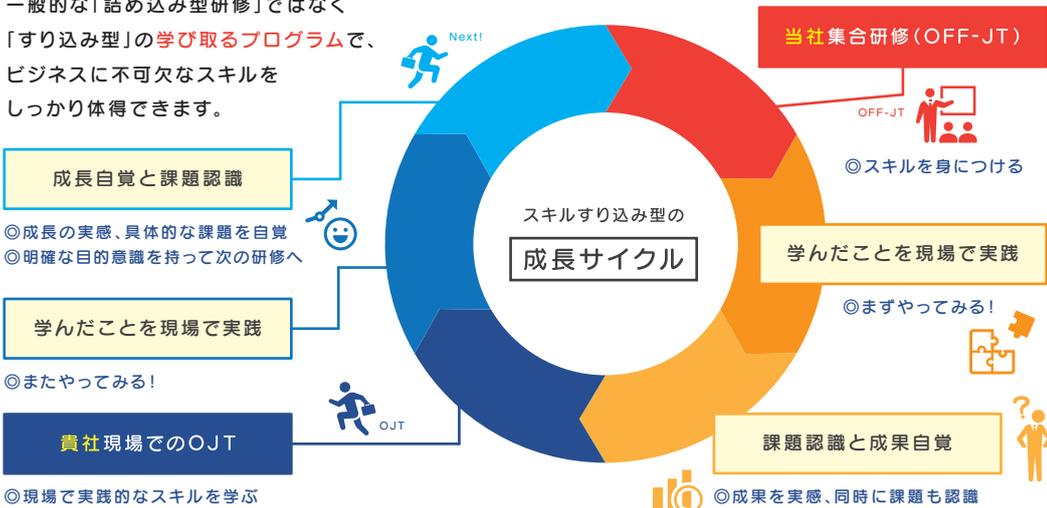
## 過去開催研修風景



## 自ら学びを得る「すり込み型」

一般的な「詰め込み型研修」ではなく

「すり込み型」の**学び取るプログラム**で、ビジネスに不可欠なスキルをしっかりと体得できます。



# CURRICULUM

本研修は会社1名から参加できる合同開催の新入社員研修です。

福井クラス開催日 ▶	4月10日	4月24日	5月22日	6月5日	6月19日	7月3日	7月17日	7月31日	8月21日	9月4日	9月18日
カリキュラム	DAY1	DAY2	DAY3	DAY4	DAY5	DAY6	DAY7	DAY8	DAY9	DAY10	DAY11
顧客対応力	●								●		
ビジネスPDCA		●	●								●
会話力			●			●					●
合意形成力				●							●
読解・思考力				●							
ヒアリング力				●	●						
動機づけ力					●						
説得力				●		●					
折衝力						●	●				
プレゼン力						●	●	●			
ビジネスポイント・ツール開発							●	●			
問題解決能力									●		
マーケティング力										●	
総合演習											●

※カリキュラムは変更になる可能性があります。

《 学びと実践を6カ月間継続し、基本スキルを徹底習得させる育成プログラム 》



## 各カリキュラムの目的

顧客対応力	社会人としての顧客対応力を養う
ビジネスPDCA	営業・事務作業の業務効率を向上させるPDCAを学ぶ
会話力	社内外の会話力・コミュニケーション力を養う
合意形成力	商談・会議・MTGの生産性を向上させる
読解・思考力	内容を正確に理解し、論理的に考え、わかりやすく伝える
ヒアリング力	ニーズの把握、認識のズレをなくす質問力を磨く
動機づけ力	自社商材の理解を深め、顧客の購買動機を喚起させる
説得力	自社の優位性を理解し、競合との差別化を図る
折衝力	折衝力を養う・自社の優位性を理解し、競合との差別化を図る
プレゼン力	プレゼン能力の強化
ビジネスポイント・ツール開発	商品の特性価値、ニーズを理解し、ビジネス現場の生産性を上げるツールを開発
問題解決能力	情報を的確に読み解き、効果的な解決策を導き出す
マーケティング力	ビジネスの成り立ち、営業戦略を学ぶ
総合演習	研修のまとめ

# まずはお問い合わせください

下記の参加者情報記入欄をご記入の上、FAX送信先：076-237-6664までお願いいたします。

## 情報記入欄

会社名			
所在地	〒		
ご担当者様		受講人数	名予定
TEL	—	—	
メールアドレス			

FAX送信先

076-237-6664

メールでのお問い合わせはこちら

[expert@frappu.co.jp](mailto:expert@frappu.co.jp)

### ■ 参加費用

1社あたり何名でも参加可能です！  
(先着順30名まで)

数量限定特別価格！  
早期申込み割引実施中

◎受講者ひとりあたりの研修費

~~385,000~~円 (税込み)

特別価格 1社あたりの研修費

385,000円 (税込み)

複数名の  
受講が  
オススメ！

■ お申込み期限 2026年3月31日まで

本件のお問い合わせはこちら

興味がある方は事前に担当者が説明に伺います。

エキスパート・フラップ株式会社. 研修の窓 

住所 | 〒920-0061 石川県金沢市問屋町1-20 担当 | 浦(うら)

TEL | 076-237-8881 FAX | 076-237-6664 E-Mail | [expert@frappu.co.jp](mailto:expert@frappu.co.jp)