

【カルチャー】 リテラシーカレンダー

- ・時間は1コマ30分
- ・人数は5~6名以内（※状況により変更する事もあります）
- ・チケット制 1枚 1,000円（有効期限：3か月）
6枚 5,000円（有効期限：6か月）
12枚 10,000円（有効期限：12か月）

6月2020

日曜日	月曜日	火曜日	水曜日	木曜日	金曜日	土曜日
31	1	2 14:00~14:30 美しい女性の聞き方	3	4 15:30~16:00 あなたの魅力を再発見 ～似合う色～	5	6
7	8 15:30~16:00 セルフプロデュース ～素敵な女性はインパクト 上手～	9	10	11 14:00~14:30 今更聞けない 冠婚葬祭マナー	12 14:00~14:30 他人の言葉を上手にかわす 方法	13
14	15 15:00~15:30 あがり症を克服！	16 15:00~15:30 意思のある女性になれる	17	18 14:00~14:30 明日からできる！ メンタルコントロール術	19 15:00~15:30 この夏の着こなし術	20
21	22 14:00~14:30 友人との上手な付き合い方	23	24 14:00~14:30 あなたの魅力を再発見 ～体系分析～	25	26 14:30~15:00 メイクは色でこんなに印象が 変わる	27
28	29 15:00~15:30 アガル↑ヘアスタイル術	30 14:30~15:00 大人な女性の立ち居振る 舞い	1	2 15:00~15:30 他人と上手くやっていく方法	3	4

7月2020

日曜日	月曜日	火曜日	水曜日	木曜日	金曜日	土曜日
28	29	30	1 14:30~15:00 この夏の着こなし術	2	3 15:00~15:30 あがり症を克服！	4
5	6 14:00~14:30 美しい女性の聞き方	7 15:00~15:30 他人と上手くやっていく方法	8 15:00~15:30 他人と上手くやっていく方法	9 15:00~15:30 意思のある女性になれる	10 14:30~15:00 大人な女性の立ち居振る 舞い	11
12	13 15:00~15:30 アガル↑ヘアスタイル術	14 15:30~16:00 あなたの魅力を再発見 ～似合う色～	15	16	17 16:00~16:30 ストレス耐性もセルフプロ デュース	18
19	20 14:00~14:30 明日からできる！ メンタルコントロール術	21 15:00~15:30 他人と上手くやっていく方法	22 15:00~15:30 あなたの魅力を再発見 ～キャラクター～	23 15:00~15:30 他人と上手くやっていく方法	24 15:00~15:30 友人との上手な付き合い方	25
26	27	28	29 15:30~16:00 メイクは色でこんなに印象が 変わる	30	31 14:30~15:00 できる大人の見た目と話し 方	1

8月2020

日曜日	月曜日	火曜日	水曜日	木曜日	金曜日	土曜日
26	27	28	29	30	31	1
2	3 11:00~11:30 今更聞けない 冠婚葬祭マナー	4 14:00~14:30 他人の言葉を上手にかわす 方法	5 14:00~14:30 他人の言葉を上手にかわす 方法	6 14:30~15:00 鉄則！コミュニケーション術	7 14:00~14:30 あなたの魅力を再発見 ～体系分析～	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17 14:30~15:00 できる大人の見た目と話し 方	18 14:00~14:30 他人の言葉を上手にかわす 方法	19	20 14:00~14:30 他人の言葉を上手にかわす 方法	21 15:30~16:00 メイクは色でこんなに印象が 変わる	22
23	24 11:00~11:30 アガル↑ヘアスタイル術	25	26	27 14:00~14:30 人に好かれる話し方	28	29
30	31	メモ				

【カルチャービジネス】 リテラシーカレンダー

- ・時間は1コマ30分
 - ・人数は5~6名以内（※状況により変更する事もあります）
 - ・初回お試しチケット 1回500円
 - ・チケット制 1枚1,000円（有効期限：3か月）
6枚5,000円（有効期限：6か月）
12枚10,000円（有効期限：12か月）
- ◆は日中に開催いたします

6月2020

日曜日	月曜日	火曜日	水曜日	木曜日	金曜日	土曜日
31	1	2	3	4 17:00~17:30 ビジネスマナー 第一印象の大切さ	5 17:00~17:30 これで決まる！ 履歴書の書き方	6
7	8 17:00~17:30 男の仕事は「外見力」で決まる	9 ◆11:00~11:30 この人から「買いたい！」と思わせる技術	10 17:30~18:00 面接で勝てる！ 好印象な立ち居振る舞い	11 17:00~17:30 これで決まる！ エントリーシートの書き方	12 17:30~18:00 人に好かれる話し方	13
14	15 17:30~18:00 【実践】あなたを探りたい！ 面接テクニック	16 17:00~17:30 働く女性の身だしなみ	17	18 17:30~18:00 苦手な相手を見方につける術	19 17:00~17:30 好かれる営業パーソンの特徴	20
21	22 11:00~11:30 ◆今更聞けない 敬語のマナー	23 17:00~17:30 これで決まる！ エントリーシートの書き方	24 17:00~17:30 強みを100パーセント 発揮するメンタルトレーニング	25 17:30~18:00 嫌われない話し方	26 17:00~17:30 これで決まる！ 履歴書の書き方	27
28	29 17:00~17:30 この人から「買いたい！」と思わせる技術	30 17:30~18:00 【実践】あなたを探りたい！ 面接テクニック	1	2	3	4

7月2020

日曜日	月曜日	火曜日	水曜日	木曜日	金曜日	土曜日
28	29	30	1	2 17:00~17:30 ビジネスマナー 第一印象の大切さ	3 ◆11:00~11:30 これで決まる！ エントリーシートの書き方	4
5	6 17:30~18:00 面接で勝てる！ 好印象な立ち居振る舞い	7	8 17:30~18:00 男の仕事は外見力で決まる	9 17:00~17:30 これで決まる！ 履歴書の書き方	10 17:30~18:00 自分のファン作り	11
12	13 17:30~18:00 人に好かれる話し方	14 17:00~17:30 丁寧な言葉遣い	15 17:30~18:00 【実践】あなたを探りたい！ 面接テクニック	16 17:30~18:00 苦手な相手を見方につける術	17 ◆11:00~11:30 好かれる営業パーソンの特徴	18
19	20 17:30~18:00 働く女性の身だしなみ	21 17:00~17:30 あがり症を克服！	22	23 17:30~18:00 伝え方で結果が変わる	24 17:30~18:00 【実践】あなたを探りたい！ 面接テクニック	25
26	27 17:00~17:30 上司との上手な 付き合い方	28 17:30~18:00 人に好かれる話し方	29 ◆11:00~11:30 面接で相手を引き込む！ 挨拶の仕方	30 17:00~17:30 商談に役立つ コミュニケーションスキル	31	1

8月2020

日曜日	月曜日	火曜日	水曜日	木曜日	金曜日	土曜日
26	27	28	29	30	31	1
2	3 17:00~17:30 好感の持てる話し方	4 ◆11:00~11:30 これで決まる！ 履歴書の書き方	5 17:30~18:00 【実践】あなたを探りたい！ 面接テクニック	6 17:00~17:30 上司との上手な付き合い方	7 17:00~17:30 これで決まる！ エントリーシートの書き方	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17 17:00~17:30 この人から「買いたい！」と思わせる技術	18 17:00~17:30 失敗の切り抜け方	19	20 17:00~17:30 丁寧な言葉遣い	21 17:30~18:00 伝え方で結果が変わる	22
23	24 ◆11:00~11:30 あがり症を克服！	25 17:30~18:00 苦手な相手を見方につける術	26 17:00~17:30 商談に役立つ コミュニケーションスキル	27 ◆11:00~11:30 【実践】あなたを探りたい！ 面接テクニック	28 17:30~18:00 話が弾むものの聞き方	29
30	31 17:00~17:30 強みを100パーセント 発揮するメンタルトレーニング					

【ビジネス】 リテラシーカレンダー

- ・時間 50分
- ・金額 (1ヶ月分) 1人 20,000円
2人 40,000円
3～6人 50,000円
(同月内のメンバーチェンジは出来ません)
※年払いの際は1割引きになります

6月2020

日曜日	月曜日	火曜日	水曜日	木曜日	金曜日	土曜日
31	1	2 11:00～11:50 アサソン1 ～自分の思考パターン～	3	4	5 11:00～11:50 営業力1 ～好かれる営業パーソンの特徴～	6
7	8 13:00～13:50 コミュニケーション1 ～活性化した職場にするために～	9	10 11:00～11:50 管理職1 ～管理職に求められるもの～	11 11:00～11:50 電話応対1 ～あなたの対応が会社のイメージを決める～	12 11:00～11:50 電話応対【ロープレ編】 ～自分の話し方を知る～	13
14	15	16 11:00～11:50 若手世代研修1 ～会社の一員として～	17	18 11:00～11:50 アサソン2 ～あなたのアサソン復讐チェック～	19 13:00～13:50 販売力1 ～立ち姿で「信頼」を掴む～	20
21	22 11:00～11:50 電話応対2 ～ビジネス電話の慣用句をおさえる～	23 11:00～11:50 商品の受け渡し 【ロープレ編】	24	25 14:00～14:50 次世代リーダー研修1 ～リーダーとしてのコミュニケーション～	26 13:00～13:50 コミュニケーション2 ～ミスやトラブルはコミュニケーション不足～	27
28	29 11:00～11:50 クレーム対応【ロープレ編】	30 13:00～13:50 販売力2 ～挨拶による判断は1回勝負～	1	2	3	4

7月2020

日曜日	月曜日	火曜日	水曜日	木曜日	金曜日	土曜日
28	29	30	1	2 11:00～11:50 コミュニケーション1 ～活性化した職場にするために～	3 11:00～11:50 アサソン3 ～伝えにくいことを伝える方法～	4
5	6 11:00～11:50 電話応対1 ～あなたの対応が会社のイメージを決める～	7 11:00～11:50 管理職2 ～関連な組織文化形成～	8	9 13:00～13:50 コミュニケーション3 ～言葉にしなければ相手の理解は得られない～	10	11
12	13 13:00～13:50 アサソン1 ～自分の思考パターン～	14 14:00～14:50 次世代リーダー研修2 ～チームワークについて～	15 11:00～11:50 電話応対【ロープレ編】 ～自分の話し方を知る～	16	17 13:00～13:50 若手世代研修1 ～会社の一員として～	18
19	20 11:00～11:50 次世代リーダー研修1 ～リーダーとしてのコミュニケーション～	21	22 13:00～13:50 コミュニケーション4 ～傾聴力を高める～	23 11:00～11:50 商品の受け渡し 【ロープレ編】	24 11:00～11:50 営業力2 ～商談に役立つコミュニケーションスキル～	25
26	27 13:00～13:50 販売力1 ～立ち姿で「信頼」を掴む～	28 11:00～11:50 コミュニケーション2 ～ミスやトラブルはコミュニケーション不足～	29 13:00～13:50 若手世代研修2 ～指示を受ける姿勢～	30 14:00～14:50 次世代リーダー研修3 ～報連相の徹底～	31 11:00～11:30 営業力2 出来る営業マンの接客術	1

8月2020

日曜日	月曜日	火曜日	水曜日	木曜日	金曜日	土曜日
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4 13:00～13:50 コミュニケーション3 ～言葉にしなければ相手の理解は得られない～	5 14:00～14:50 次世代リーダー研修4 ～キャリアデザイン～	6	7 13:00～13:50 販売力1 ～立ち姿で「信頼」を掴む～	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17 11:00～11:50 アサソン4 ～言いにくいと上手に伝えるために必要な事～	18 13:00～13:50 販売力2 ～挨拶による判断は1回勝負～	19 11:00～11:50 アサソン2 ～あなたのアサソン復讐チェック～	20	21 13:00～13:50 次世代リーダー研修2 ～メンタルコントロール～	22
23	24 11:00～11:50 クレーム対応【ロープレ編】	25 13:00～13:50 コミュニケーション4 ～傾聴力を高める～	26	27	28	29 11:00～11:50 電話応対4 ～ワンランクアップの電話応対～
30	31	メモ				