



Grace Communication

企業と人の成長エンジンへ



# スキルで差をつける スキル開発トレーニング

研修概要 & シラバス

未来への準備、スキルへの投資



# 人と企業の 成長エンジンへ



## ABOUT US

p.03

グレースコミュニケーションについて

- 年間予定表
- アドミッションポリシー
- カリキュラムポリシー
- ディプロマポリシー



## OUR TRAINING

p.06

研修の特長や実績



## TRAINING PROGRAMS

p.07

研修プログラム



## PROGRAM DETAILS

p.08

プログラムの詳細



# グレースコミュニケーション について



## 経営理念

**有益な人材を育成し、社会に貢献する**

## ビジョン

### 人と企業の成長エンジンへ

私たちは、事業の原動力となる「人材」の観点から顧客を支え、企業のさらなる成長に向けた大切な時間（=LIFE）を創出します

## バリュー

### Value your Time

人を通じて価値ある時間を



# 年間予定表



充実した研修制度であなたの社会人スタートを応援します。  
きめ細やかなサポートでスキルもキャリアもアップ！



## 4月1日

### 入社式

- 4月末歓迎会

## 5月1日

### 現場スタート

- チーム配属決定

## 6～9月

- 8月3週目位社内イベント

## 10月1日

### 試用期間終了

## 12月末

### G-day

- 大掃除
- 忘年会
- 1年の振り返り

## 1～3月

- 健康診断

★毎週水曜：昼礼・研修／隔週でランチMTG

★第1水曜：Gキャリア  
毎月末：KOT・DP申請

4月：平日週5  
新入社員研修

4～6月  
社内情報セキュリティ管理

9～10月  
ISMS研修+テスト

★5～10月：毎週水曜  
①レイス研修  
②奥田さん研修視聴+アウトプットの時間

10～12月  
①職業紹介責任者講習受講  
②派遣元責任者講習受講

人事評価システムは年4回の給与アップのチャンス！

			1Q			2Q			3Q			4Q		
			4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
人事評価	目標設定① (3ヶ月)	本人	1週目			1週目			1週目			1週目		
	目標設定② (修正)	本人		4週目			4週目			4週目			4週目	
	上長面談	上長→本人	2週目	4週目		2週目	4週目		2週目	4週目		2週目	4週目	
	実績確定	会社	4週目			4週目			4週目			4週目		
	評価シート提出	本人		1週目			1週目			1週目			1週目	
	評価会議 (評価確定)	上長		2週目			2週目			2週目			2週目	
	FB面談	上長→本人		3週目			3週目			3週目			3週目	
アンケート	会社		4週目			4週目			4週目			4週目		
報酬	給与反映	会社	⇒支給		4Q分 反映	⇒支給		1Q分 反映	⇒支給		2Q分 反映	⇒支給		3Q分 反映
	昇格/降格	会社			3-4Q分 反映	⇒支給					1-2Q分 反映	⇒支給		
	賞与支給	会社				3-4Q分 支給					1-2Q分 支給			



## アドミッションポリシー

### ●●●●● 入社受入れに関する方針

私たちは新しい時代を切り開くチャレンジャーを探しています。国際的な視野を持ち、社会に貢献できる革新的な人材を求めています。当社のカリキュラムポリシー（教育目標）を深く理解し、それに基づいて学んだ知識と経験を活かして、社会の問題を解決し、明るい未来を創造できる人です。

入社希望者に期待する資質は基礎能力や課題解決力、職務バイタリティー、職務適正、対人的側面、行動的側面、そして柔軟な「考え方」を身につけていることです。

選考方法は、ゼネラルキャリアやプロフェッショナルキャリアを対象とした一般選考、自己推薦による特別選考と多岐にわたりますが、私たちの最終的な目標は、自主性、意欲、柔軟性を兼ね揃えた将来を見据えた人材を選ぶことです。経営理念「有益な人材を育成し、社会に貢献する」に共感し、初心を忘れずに、向上心を持って、自分の目標に向かって自分で考え、自分で行動できる人であることが当社の求める人材像です。

## カリキュラムポリシー

### ●●●●● 教育課程の編成および実施に関する方針

当社のゼネラルキャリアコースは、単に専門技術力を有するプロフェッショナル人材を育成するだけでなく、社会現象を論理的に分析し、体系的に捉える思考力を養います。また、人を動かすコミュニケーション能力や、納期を逆算して順守するスピード力、すなわちマネジメント能力の涵養も目標としています。

ゼネラルキャリアコースでは、将来の施策担当者や事業部責任者となる人材を育成することに加え、個々の行動や事象を社会全体との関連で考察し、適切に位置づける能力の取得を目指してもらいます。評価においてはエンドユーザー、スタッフ、クライアント、社会を動かすための手段としての専門技術力があるかなどの総合能力にも重点を置いています。

現代社会において求められるマネジメント像は、十分な専門知識を持ちながら、創造的な思考能力や個性を発揮し、総合的な政策能力を併せ持つ主体性です。ゼネラリストでありながら高い専門素養を備え、プロフェッショナルでありながら総合的な知識と教養を有する人材を育成することを目指しています。

### カリキュラムについて

(1) 当社は、3C分析やSWOT分析を活用し、専門技術力とコミュニケーション能力、スピード力、マネジメント能力を身につけ、それぞれセールスプロモーション分野でエキスパートとして活躍できる人材を育成します。専門能力の取得は1年次から始められ、「導入研修」から「応用OJT研修」へと段階を踏んで学べるように構成されています。また、BtoB（ビジネス・トゥ・ビジネス）、企業コンサルティング、店舗コンサルティング、法人営業などの企画営業職だけでなく、初学者でも一定の知識水準があればRPAやプログラミングを使った顧客の経営支援やバックオフィス支援業務を行う開発業務も含め、多彩な社内組織群から各人の興味と関心に応じた配属選択も考慮しています。



(2) 幅広い領域の知見を有し、主能力取得の専攻に加えて第2の専門能力を持つ個性派プロフェッショナルとしても育成します。マーケティングミックス、4P（Product, Price, Place, Promotion）、ターゲットマーケティング、ポジショニング、ブランディング、顧客関係管理（CRM）、顧客満足度（CS）、顧客生涯価値（CLV）などの専門知識に加え、コミュニケーション学、専門技術能力の資格習得学、マネージメント学、スピード能力である納期計算学などの広範な知見を得て、総合的・総合的な学問・思考を創造できるように、総合育成する研修科目が多彩に展開されています。

(3) マネージャーとしての研究能力や高度な思考力・分析力を有する人材を育成します。セグメンテーション、ディファレンシエーション、USP（独自の販売提案）、バリューチェーンなどマネージャー職に関わる専門分野を究めるためのカリキュラムが用意されており、チームリーダーとして実績を残した者は、事業部責任者として新規事業の立ち上げから運営に参画する機会があります。将来的にはグループ企業の経営者として関係会社を増やしていく取り組みを始めています。

(4) 外国語に強い国際人材の育成を目指しています。言語と文化の多様性に対応するため、日本語、英語、中国語など多彩な外国語の話者を推奨し、2つ以上の語学を取得した者を優遇する社風があります。

上記以外にもバイラルマーケティング、リレーションシップマーケティング、ダイレクトマーケティング、データベースマーケティング、インバウンドおよびアウトバウンドマーケティング、SNS、SEO（検索エンジン最適化）、SEM（検索エンジンマーケティング）、イベントマーケティング、エクスペリエンシャルマーケティング、ゲリラマーケティングなど、多岐にわたるマーケティング戦略を使った企業支援を展開しており、またトレードショー、プロモーションミックス、キャンペーン管理におけるスポンサーシップ、ロイヤリティプログラム、プッシュ戦略とプル戦略、オムニチャネル、クロスセル、アップセル、セールスファネル、リードナーチャリングなども駆使しています。入社後は、顧客企業に向けた販促支援を通じて、独自性と社会性を重視し、収益性の高いサービスを提供することで、社会に貢献できる人材を育成することを目指しています。

## ディプロマポリシー

### ●●●●● 職位授与に関する方針

当社のゼネラルキャリアとプロフェッショナルキャリアにおいては、マネージメントコースの育成目標（カリキュラムポリシー）に沿った育成課程を修了し、所定の年限を勤務した上で、行動的側面と実績に基づく人事評価制度において一定の要件を満たした者に、リーダー職（課長職）、マネージャー職（部長職）、役員職（局長職）を、プロフェッショナルコースの場合は、シニアコーディネーター、シニアメイクアップアーティスト、キャリアコンサルタント等の職位を授与します。個々のグレード認定に際しては、独自性、社会性、収益性を含む多角的な視点から厳格な人事評価を行い、各々の施策に対する考え方や専門技術が確実に修得されているかを重視します。社員は、基礎能力、課題解決力、職務バイタリティー、職務適正、対人的側面、フレキシビリティ、柔軟性、コミュニケーション能力を含む、市場原理と行政の動向や法律の諸事情に精通し、常に変化する社会に適應する柔軟性を持ち合わせた、正しい考え方や教養を身につけた「自主自律」の人材として、自己の主体性と向上心を持って成長し、国内外を問わず社会に貢献することを期待されます。



# 研修の特長や実績



## 1 業界トッププレイヤーによる実践研修

理論だけでなく、実際の業務シーンに即した実践的な研修が行われます。参加者は実際の業務状況をシミュレートした演習やケーススタディを通じて、実践的なスキルを磨くことができます。

## 2 柔軟なカリキュラム

異なる業種やバックグラウンドの参加者に向けて設計されており、ビジネスの基本的なスキルを強化する機会を提供しています。個々の参加者のスキルレベルや目標に応じて、研修内容をカスタマイズすることも可能です。

## 3 実績豊富な業界専門研修

具体的な業務プロセスや業界固有の知識、技術、ベストプラクティスなどが含まれます。

## Trusted Partners



開催数

722回



受講人数

4789名

※集合・個別指導含む



研修後の満足度

90%以上

※2023年10月時点



# 研修プログラム

1年目

2-3年目

3-4年目

4年目以降

## クロス業種

新入社員としての心構え

ビジネスマナー

印象コントロールレッスン

コミュニケーション研修

組織 M V V ・ 文化

MVV・組織文化を浸透させるプログラム

リーダー研修

## セールス・カスタマーサービス

プロセス管理研修

7SP接客販売研修

応対品質向上研修

クレーム応対研修

## 業界特化スペシャル研修

美容業界

セールスプロモーション業界

フィンテック業界

通信業界

人材派遣・委託業界







# プログラムの詳細

## 授業

## 概要内容・学べること

### クロス業種

新入社員としての心構え	社会人の基礎としての【みだしなみ】【言葉遣い】【接遇・マナー】を学ぶ。
ビジネスマナー	対面はもちろん、オンラインマナーも必要になる時代ではマスターすることが不可欠。
印象コントロールレッスン	印象力の向上が目的。自己紹介、表現力、信頼性の構築に焦点を当て、個人ブランディングを強化する為のコース。
コミュニケーション研修	非言語コミュニケーション、メラビアンの法則、ホールパート話法等を学習から実践まで。
組織MVV・文化	社員のMVV浸透によって組織の使命と文化理解を通じて組織への貢献度を高める。
リーダー研修	初めて部下を持ったり、管理する業務をするために必要なマインドと方法を学ぶ。
<b>セールス・カスタマーサービス</b>	
プロセス管理研修	定量管理及び最適なKPI設定方法を学び、G-PDCAを理解し適切な改善策を導く。
7SP接客販売研修	顧客心理を理解し、各プロセスでどのようなアプローチが重要かを学ぶ。
応対品質向上研修	品質が良い応対とは何かを理解し、お客様に喜ばれる対応ができるようになる。
クレーム対応研修	クレームの発生原因から適切な対応方法を学び長期顧客にする術を実践できる。
<b>業界特化スペシャル研修</b>	
人材派遣・委託業界	派遣・業務委託の違いや注意点、商流などについて把握することで新しいビジネスチャンスが生まれ出される。
美容業界	美容業界の最新トレンド。美容サービスの品質向上とビジネス成功のための心得。
セールスポモーション業界	プロモーション戦略とデジタルプロモーションのノウハウ。ブランドプロモーションのスキル向上に焦点を当てます。
フィンテック業界	フィンテックの基本概念を習得し、デジタル決済、セキュリティ。フィンテック業界の競争戦略を明確にし、ビジネスのデジタル変革につながる
通信業界	通信業界の成功へのカギを握るトレーニング。通信ビジネスにおける戦略的な位置付けとユーザーエクスペリエンスの向上とサービス提供の最良のプラクティスを学ぶ。



# 新入社員としての心構え

## 研修概要

日数（所要時間・コマ数）	90分・1コマ
研修形式	対面
対象	新入社員

## 本研修の特徴

知っているだけでなく実践できる状態になる

## 実施内容

社会人の基礎としての【みだしなみ】【言葉遣い】  
【接遇・マナー】

## 得られること/期待できる効果

フレッシュなだけでなく社会人基礎がしっかりと身に付いている状態になる

## 研修概要

日数（所要時間・コマ数）	90分・1コマ
研修形式	対面
対象	新入社員

## 本研修の特徴

人と人を結びつける最初の一步であり、良好な人間関係を築くための、守るべき最低限のルールを教える

## 実施内容

対面マナー & オンラインマナー

## 得られること/期待できる効果

仕事において必要とされるマナーを理解・実践することで取引相手として認められる

# 印象コントロールレッスン

## 研修概要

日数（所要時間・コマ数）	90分・1コマ
研修形式	対面
対象	対象の限定なし

## 本研修の特徴

人の印象を良くすることを教える

## 実施内容

自己紹介、表現力、信頼性の構築に焦点を当て、個人ブランディングを強化

## 得られること/期待できる効果

第一印象で失敗することがなくなり、取引相手として認められる

# コミュニケーション研修

## 研修概要

日数（所要時間・コマ数）	90分・1コマ
研修形式	対面
対象	対象の限定なし

## 本研修の特徴

コミュニケーションとは何か教える  
「人を理解」して、「人に自分を理解してもらう」ために両者を分かち合うプロセスを学ぶ

## 実施内容

非言語コミュニケーション、メラビアンの法則、ホールパート話法等の学習と実践

## 得られること/期待できる効果

聞き上手には理由がある、話上手には理由がある、その理由を理解し実践できるようになる

## 研修概要

日数（所要時間・コマ数）	90分・2コマ
研修形式	対面
対象	マネジメント人材・若手人材

## 本研修の特徴

大きな石、小さな石、砂、その順番の重要さを学ぶ

## 実施内容

組織のMission・Vision・Valueを社員全員に浸透させ共通言語化

## 得られること/期待できる効果

立ち戻る場所を明確にしブレない柱を共通化することでパフォーマンスを最大化できるようになる

# リーダー研修

## 研修概要

日数（所要時間・コマ数）	90分・1コマ
研修形式	対面
対象	マネジメント人材・リーダー候補

## 本研修の特徴

考え方、思考のクセを知り適切なゴールを定める。  
対症療法ではなく根本的な解決を目指すようになる

## 実施内容

初めて部下を持ったり、管理業務をするために必要なマインドと方法

## 得られること/期待できる効果

問題の掘り下げ、クリティカルシンキング、ロジック  
るツリー、因果関係を学ぶことで誤った判断をせず  
問題解決できるようになる

## 研修概要

日数（所要時間・コマ数）	90分・1コマ
研修形式	対面
対象	対象の限定なし

## 本研修の特徴

個人生産性を高めるためにKGI-KPIのPDCAを知る。KPIを考える際は必ず目指すべきゴールであるKGIから考えることを学ぶ

## 実施内容

定量管理及び最適なKPI設定方法を学び、G-PDCAを理解し適切な改善策を導く

## 得られること/期待できる効果

KPIを意識し行動することでKGIを達成できるはず、という仮説を立てることが出来るようになる



# 7SP接客販売研修

## 研修概要

日数（所要時間・コマ数）	90分・1コマ
研修形式	対面
対象	対象の限定なし

## 本研修の特徴

AIDMAの法則を消費行動に寄り添って7段階の購買心理に細分化することを知る

## 実施内容

顧客心理を理解し、各プロセスでどのようなアプローチが重要かを学ぶ

## 得られること/期待できる効果

顧客の心理段階に合った提案が出来るようになり成約数アップが見込める

# 応対品質向上研修

## 研修概要

日数（所要時間・コマ数）	90分・1コマ
研修形式	対面
対象	対象の限定なし

## 本研修の特徴

サービスにおける事前期待と使用実感の違いを知る

## 実施内容

品質の良い応対とは何かを理解し、お客様に喜ばれる対応が出来るようになる

## 得られること/期待できる効果

ワンランク上の応対品質レベルでサービス提供できるようになりファンが増える

# クレーム対応研修

## 研修概要

日数（所要時間・コマ数）	90分・1コマ
研修形式	対面
対象	対象の限定なし

## 本研修の特徴

ピンチはチャンス。クレームを顧客接点として捉える。クレーム対応だけで終わらせず、それを顧客との関係値向上に機会に繋げる

## 実施内容

クレームの発生原因から適切な対応方法を学び  
長期顧客にする術を実践

## 得られること/期待できる効果

クレームへの認識が変わる。顧客とのコミュニケーションと認識できるようになり、クレーム対応時に慌てることなく冷静に対処できるようになる

# 人材派遣・委託業界

## 研修概要

日数（所要時間・コマ数）	90分・1コマ
研修形式	対面
対象	人材サービス業界の従事者

## 本研修の特徴

人材サービス業界のプレイヤー、各種サービス、各社のポジショニングを知り自社の強みを理解する

## 実施内容

派遣・業務委託の違いや注意点、商流などについて把握することで新しいビジネスチャンスを生み出す

## 得られること/期待できる効果

人的リソースを活用したセールスプロモーションの基礎を知り、商品やサービスの流通やサービスシェアの拡大について顧客へ最適な提案が出来るようになる

## 研修概要

日数（所要時間・コマ数）	90分・2コマ
研修形式	対面
対象	美容業界の従事者

## 本研修の特徴

美容業界のプレイヤー、ブランド、各社の特徴及び各社独自のトーンアンドマナーを知る

## 実施内容

美容業界の最新トレンドを知る、美容サービスの品質向上とビジネス成功のための心得

## 得られること/期待できる効果

美容業界における新商品発表イベントや各ブランドのプロモーションにおいて人的リソースや各種リソースを活用したセールスプロモーション提案が出来るようになる

# セールスプロモーション業界

## 研修概要

日数（所要時間・コマ数）	90分・2コマ
研修形式	対面
対象	セールスプロモーション業界の従事者

## 本研修の特徴

顧客のプロモーション案を正確に理解し、その効果を最大化するための戦術を顧客と協議できるようになる

## 実施内容

プロモーション戦略とデジタルプロモーションのノウハウ。ブランドプロモーションのスキル向上に焦点を当てる

## 得られること/期待できる効果

認知拡大、販売、シェア拡大、調査、流通拡大、トランザクションアップ等、顧客の様々なプロモーション目的を達成させるための提案が出来るようになる

# フィンテック業界

## 研修概要

日数（所要時間・コマ数）	90分・2コマ
研修形式	対面
対象	フィンテック業界の従事者

## 本研修の特徴

フィンテックサービスの利用ユーザーを増やしトランザクションを増やすためのプロモーションを知る

## 実施内容

フィンテックの基本概念を習得し、デジタル決済、セキュリティ、フィンテック業界の競争戦略を明確にし、ビジネスのデジタル変革へつなげる

## 得られること/期待できる効果

フィンテック等、多種多様な決済サービスを知り、流通拡大、サービスのシェア拡大やトランザクションアップ等、その時々のお客様要望に応じてプロモーション案を実行し、フィンテック業界で活躍できる人材になる

## 研修概要

日数（所要時間・コマ数）	90分・3コマ
研修形式	対面
対象	通信業界の従事者

## 本研修の特徴

最新の通信キャリアサービスの強みや特徴だけでなく、関連する周辺サービスを含めた商圈ビジネスも学ぶ

## 実施内容

通信業界で活躍できる人材になるためのトレーニング。通信ビジネスにおける戦略的な位置付けとユーザーエクスペリエンスの向上とサービス提供の最良プラクティスを学ぶ

## 得られること/期待できる効果

通信キャリアサービス + a を知らない顧客に対して利用中のサービスに関する情報整理を提案し最良な組み合わせを提供できるようになる。顧客の心を動かせる提案が出来るようになり、通信業界で活躍できる人材になる



# 最後に

当社の理念に賛同できる人材を探しています。

また初心を忘れずに、向上心と柔軟性を持って、

自分の目標に向かって自分で考え、自分で行動

していく人であれば、きっと当社で活躍していくことが

出来ます。

是非当社で仕事をしながら共に成長していきましょう。

## 会社概要

### 商号

株式会社グレースコミュニケーション

### 本社所在地

〒104-0032東京都中央区八丁堀4-5-8KDX八丁堀ビル6F  
☎ 03-5540-7120

### 設立年月日

2012年2月14日

### 役員

代表取締役社長  
取締役  
執行役員

金子 剛（本名：塚本剛）  
横田 英太郎  
野見山 太平

### 資本金

3000万円

### 事業

人材アウトソース、社員研修、デベロップメント、BPO、コンサルティング