

2017 OPEN COURSE SCHEDULE

INTERNATIONAL
TELECONFERENCING
SKILLS

INTERNATIONAL
PRESENTATION
SKILLS

BUSINESS
WRITING
SKILLS

FACILITATION
SKILLS

INTERNATIONAL
MEETING
SKILLS

PERSUADING
AND
INFLUENCING

BUSINESS
COMMUNICATION
BOOSTER

INTERNATIONAL
NEGOTIATION
SKILLS

International Meeting Skills

外国人が参加し英語で行われる国際会議に積極的に参加し、確実に役割を果たせるマインドとスキルを習得します。プレインストロミング、情報交換、報告、問題解決、意思決定と徐々に難易度が高めたケーススタディを用いてロールプレイを繰り返します。ロールプレイごとに適切なフィードバックを受けることで、他の参加者が言っていることが分からないときに発言を止めて確認する、自分の意見を明確に述べる、議論をまとめるなどのスキルを習得し、国際会議でのパフォーマンスを飛躍的に高めます。

- ・英語で行われるミーティングに自信を持って参加する方法を学ぶ
- ・議論にタイミングよく介入する方法を学ぶ
- ・自分の意見や考えを明確に述べる方法を学ぶ
- ・たくさんの人が一度に発言するような白熱した議論を理解しハンドリングする方法を学ぶ

期間：2日間(9:30～17:30)
定員：2～6名
費用：¥125,000(税抜)/1名様

Course dates		
1/23～24	2/20～21	3/16～17
4/13～14	5/22～23	6/22～23
7/20～21	8/3～4	9/11～12
10/19～20	11/13～14	12/4～5



International Teleconferencing Skills

顔の見えない電話会議で自分の役割を果たすためには、Face to Faceのミーティングとは異なる電話会議特有のスキルが求められます。例えば、音声が悪くて聞き取りにくいときや相手の発音が分かりにくいときでも、たとえ議論が続いていてもタイミングを逃さずに割り込み、積極的に発言し、的確に質問できるスキルをロールプレイを繰り返しながら習得します。

- ・電話会議で積極的に自信を持って発言できるスキルを身につける
- ・議論に置き去りにされないようにタイミングよく割って入る方法を学ぶ
- ・自分の意見を明確にマナーを守りながら述べる方法を学ぶ
- ・自分の発言が他の参加者に理解されているか確認する方法を学ぶ

期間：1日間(9:30～17:30)
定員：2～6名
費用：¥75,000(税抜)/1名様

Course dates		
1/18		3/8
	5/10	
7/12		9/6
	11/8	

International Negotiation Skills

外国人相手でも交渉をコントロールし、双方が納得しつつも、よりよい条件を獲得するためのネゴシエーションスキルを習得します。交渉の準備に始まり、シンプルなケーススタディから徐々にステップアップし、1回の交渉で妥結しないような複雑なケーススタディを用いてロールプレイ演習を行います。ケーススタディは全て実際のケースを元に作成したもので極めて実践的です。

ロールプレイごとに参加者はフィードバックを受け、ネゴシエーションに有効なスキルを学びます。その中で人間関係を構築し、明確にコミュニケーションを取り、誤解を避ける様々なテクニックも習得していきます。

- ・国際会議ネゴシエーションに臨むための準備を学ぶ
- ・英語で明確にコミュニケーションを取る方法を学ぶ
- ・ネゴシエーションにおいて文化の違いがどう影響するか理解する
- ・ネゴシエーションの相手と人間関係を築き、ベストな取引を行う方法を学ぶ

期間：2日間(9:30～17:30)
定員：2～6名
費用：¥125,000(税抜)/1名様

Course dates		
1/12～13	2/6～7	3/6～7
4/10～11	5/11～12	6/12～13
7/6～7	8/1～2	9/4～5
10/5～6	11/6～7	12/14～15

Persuading and Influencing

ビジネスにおいても承認を得たり、意思決定したりすることは容易ではありません。特に権限がない場合、同僚、顧客、仕入れ先等、自分とは異なる目的や条件を抱えた人達を説得し、同意を得るにはどうしたらよいのでしょうか？

このプログラムでは、人が説得されたり影響を受けたりする理論を学びビジネスケースを用いたロールプレイを通して、人を説得するコミュニケーションスキルを習得します。同時に説得に影響する文化的な側面や、論理的かつ魅力的な提案を行う方法も学びます。

- ・説得する相手のニーズをよく理解する方法を学ぶ
- ・自分の提案に合意を得る方法を学ぶ
- ・ネガティブな反応に対処する方法を学ぶ
- ・自分の提案をロジカルにかつ明確に述べるための方法を学ぶ

期間：2日間(9:30～17:30)
定員：2～6名
費用：¥125,000(税抜)/1名様

Course dates		
1/16～17	2/2～3	3/9～10
4/6～7	5/15～16	6/15～16
7/3～4	8/21～22	9/7～8
10/16～17	11/9～10	12/7～8



Canning & Associates Open Course Schedule 2017

Business Writing Skills

実例を基に作成したキャンニングオリジナルのマテリアルで、実際にライティング演習を繰り返しながら、素早く簡潔に分かりやすい英文を書くスキルを習得します。

参加者それぞれが書いた文章はプロジェクターで投影され、トレーナーだけでなくほかの参加者のフィードバックをもらいながら、スキルアップを図ります。

- ・ロジカルに構成された文書を作成する方法を学ぶ
- ・相手や内容に適った“トーン”で礼儀正しい文章を書く方法を学ぶ
- ・読み手にとって明確でわかりやすい文章を書く方法を学ぶ
- ・文章をすばやく書くための方法を学ぶ

期間：2日間(9:30～17:30)
定員：2～6名
費用：¥125,000(税抜)/1名様

Course dates		
1/26～27	2/27～28	3/23～24
4/20～21	5/25～26	6/26～27
7/24～25	8/28～29	9/25～26
10/23～24	11/20～21	12/18～19

International Presentation Skills

国際的な聴衆に対しても英語で自信を持って力強くプレゼンができるスキルを習得します。また、国際的なプレゼンでは、プレゼンと同じくらい質疑応答を重視します。質問の数も多く、質問の意味が分からなかったり、その場で返答できないような質問を受けたらどう対応するのかといった、Q&Aセッションのハンドリングも練習します。2日間で5～6回のプレゼンを繰り返し、最後は参加者の実際のプレゼンを使ってプレゼンテーションとQ&Aセッションのロールプレイを行います。

- ・聴衆のニーズを分析し、それに合わせてプレゼンテーションを行う方法を学ぶ
- ・聴衆に確実に伝わる明確なメッセージを作る方法を学ぶ
- ・自分の提案に合意を得る為に聴衆を説得する方法を学ぶ
- ・Q&Aセッションをハンドリングする方法を学ぶ

期間：2日間(9:30～17:30)
定員：2～6名
費用：¥125,000(税抜)/1名様

Course dates		
1/30～31	2/13～14	3/13～14
4/17～18	5/18～19	6/19～20
7/13～14	8/24～25	9/14～15
10/26～27	11/16～17	12/11～12

Facilitation Skills

日々の会議で、有意義かつ効率的な会議はいつだっていくつあるのでしょうか。大概、効率が良くなかったり、議題が曖昧であったり、参加者の準備が不足していたり、雰囲気が悪かったり、結論を持ち越したりと、様々な問題があるものです。このコースではファシリテーターとして、どのように上記の問題を避け、最良の結論にチームを導く方法を学びます。

- ・会議がピックから横道に反れないようにコントロールする方法を学ぶ
- ・積極的な姿勢、意見の出しやすい雰囲気を作り出す方法を学ぶ
- ・参加者に意見を促し運営する方法を学ぶ
- ・グループを適切な意思決定ができるようにサポートする方法を学ぶ

期間：1日間(9:30～17:30)
定員：2～6名
費用：¥75,000(税抜)/1名様

Course dates		
1/25		3/22
	5/24	
7/19		9/27
	11/15	



Business Communication Booster

学校を卒業して以来、頭の中に使わずに眠っている英語の知識に、3日間に渡り電話でのコミュニケーション、ショートプレゼンテーション、グループディスカッション、ミーティングといった一連のシチュエーションロールプレイを通して、刺激を与え続けて呼び覚まし、コミュニケーションスキルを高めます。

また、Canningオリジナルのリスニングメソッドを練習することで、実際にネイティブが発音する傾向をつかみ、リスニング力とスピーキング力を高めます。

- ・英語をより流暢に話す方法を学ぶ
- ・明確なコミュニケーションを取るための方法を学ぶ
- ・相手の発言をよりよく理解する方法を学ぶ
- ・英語で行われるミーティング、ディスカッションで十分に積極的に参加する方法を学ぶ

期間：3日間(9:30～17:30)
定員：2～6名
費用：¥185,000(税抜)/1名様

Course dates		
	2/15～17	
4/24～26		6/28～30
	8/16～18	
10/11～13		

Pre-Training

各参加者に約10分の電話インタビューを行います。ネイティブトレーナーが電話インタビューで参加者のトレーニングに対する希望を伺いながら英語のレベルをチェックします。さらに事前アンケートでニーズを確認いたします。

Training

トレーニングはレクチャーではありません。ロールプレイ、フィードバックを繰り返して進行するので、参加者には積極的な参加が求められます。一人ひとりのパフォーマンスに対して、トレーナーはもちろん、参加者同士お互いにフィードバックを与えます。(Group Coaching Methodology) 徐々に難易度を上げたケーススタディでロールプレイをすることで確実なスキルアップを図ります。また、ランチもトレーナーがご一緒し、トレーニング期間中は英語漬けの環境を作ります。

Post-Training

各参加者に”End of Course Report”をお送りします。担当トレーナーが、トレーニングで達成したことをまとめ、次のステップへの提案をいたします。更なるスキルアップの為に活用してください。コース終了時に参加者にはAction Planを作成していただきます。コースが終了してからも繰り返し意識することで定着を図ります。

Canning & Associates

Green Earth Building 3F
1-12-9 Fujimi,
Chiyoda-ku, Tokyo 102-0071

Tel: 03-6261-3870
Fax: 03-6261-3871
E-mail: info@canning.co.jp

www.canning.co.jp

Open Course calendar 2017

January

Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

February

Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28					

March

Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

April

Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

May

Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

June

Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

July

Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

August

Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

September

Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

October

Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					









November

Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

December

Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

☆ Calender Legend

	International Meeting Skills		Persuading and Influencing
	International Negotiation Skills		Business Communication Booster
	International Presentation Skills		International Teleconferencing Skills
	Business Writing Skills		Facilitation Skills

Canning & Associates

3F Green Earth Building
1-12-9 Fujimi
Chiyoda-ku, Tokyo 102-0071

Tel: 03-6261-3870
Fax: 03-6261-3871
E-mail: info@canning.co.jp

www.canning.co.jp