

【新任管理職】

階層別	キャリア					業務遂行スキル					
	有料オ ブション	分割	形式	研修名	標準 学習時間	有料オ ブション	分割	形式	研修名	標準 学習時間	
新任管理職			ア	中間管理職のためのチームマネジメント キャリアデザイン	1.5時間			ア	ベーシックマネジメント 2 1	11.5時間	
								ア	管理者の位置付けと役割	0.5時間	
								映	管理職のためのリーダーシップ 入門編 ～リーダーとしてのコミュニケーション	1時間	
							有料	ア	管理者必修 労務管理	2時間	
								ア	管理者必修 目標管理	2時間	
								映	管理職のための決断力強化研修 ～客観的な意思決定	1時間	
								映	管理職のための人事評価 ～心構えと進め方	1時間	
								映	経営のキホン！会社の仕組みを学ぶ講座	1時間	
								映	プレイングマネージャーのための仕事の任せ方講座	1時間	
								映	新任管理職のための役割認識講座	0.5時間	
								映	初めてリーダーを任せられたあなたのマネジメントカ U P 講座	1時間	
								映	管理職のための「決断力」の鍛え方（2022年度配信）	1.5時間	
								映	自社をとりまく環境分析！「SWOT分析」「3C分析」（2022年度配信）	1.5時間	
								映	基本を学ぼう～DRM（ダイレクトレスポンスマーケティング）入門	0.5時間	
								映	上司のためのノウハウを防ぐコミュニケーション術	1時間	
								映	対話型コミュニケーション「1on1ミーティング」	0.5時間	
								映	企業人が知っておくべき消費者問題の基礎知識	0.5時間	
								映	企業における消費者対応の知識・基本と実践	0.5時間	
								映	企業人が知っておくべき消費者保護行政の基本	0.5時間	
								映	企業人が知っておくべき消費者行政の基礎知識	0.5時間	
								映	企業人が知っておくべき消費生活に関する法令	0.5時間	
								映	部下のモチベーションをあげるリーダーシップ（2022年度配信）	1.5時間	
								映	部下のやる気を引き出す人事評価面談（2022年度配信）	2時間	
								映	OKRを活用！チーム目標達成につながる部下の目標設定（前編）	0.5時間	
								映	OKRを活用！チーム目標達成につながる部下の目標設定（後編）	0.5時間	
								映	【新任管理職向け】働き方改革入門（前編）	0.5時間	
								映	【新任管理職向け】働き方改革入門（後編）	0.5時間	
								映	【新任管理職向け】リーダーシップ入門（前編）	0.5時間	
								映	【新任管理職向け】リーダーシップ入門（後編）	0.5時間	
								映	【新任管理職向け】チームビルディング入門（前編）	0.5時間	
								映	【新任管理職向け】チームビルディング入門（後編）	0.5時間	
								映	【新任管理職向け】心理的安全性入門（前編）	0.5時間	
								映	【新任管理職向け】心理的安全性入門（後編）	0.5時間	
								映	【新任管理職向け】コーチング入門（前編）	0.5時間	
								映	【新任管理職向け】コーチング入門（後編）	0.5時間	
								映	【新任管理職向け】ファシリテーション入門（前編）	0.5時間	
								映	【新任管理職向け】ファシリテーション入門（後編）	0.5時間	
								映	【新任管理職向け】ハラスメント防止入門（前編）	0.5時間	
								映	【新任管理職向け】ハラスメント防止入門（中編）	0.5時間	
								映	【新任管理職向け】ハラスメント防止入門（後編）	0.5時間	
								映	心理的安全性を高める伝え方	0.5時間	
		コミュニケーションスキル					マインド/概念化スキル				
		有料オ ブション	分割	形式	研修名	標準 学習時間	有料オ ブション	分割	形式	対応	標準 学習時間
				ア	チームを動かす モチベーション・リーダーシップ 基礎編	6時間			ア	リーダーとしての心構えと役割・スキル	0.5時間
				映	交渉スキルアップ講座 応用編 ～社内組織・部署間の実践的な交渉術	0.5時間			ア	リーダー（SV）の心構えと役割・スキル	0.5時間
				ア	管理者必修 コーチング	2時間			映	管理職のためのストレスマネジメント講座 ～部下からのサインに気付くために	0.5時間
				ア	中間管理職のためのチームマネジメント フィードバック	1.5時間			映	管理職のためのストレスマネジメント講座 ～職場環境の把握と改善	0.5時間
				ア	中間管理職のためのチームマネジメント デレゲーション	1.5時間	有料		ア	論理構築 問題発見	8時間
		有料		ア	中間管理職のためのチームマネジメント チームビルディング	1.5時間	有料		ア	論理構築 問題解決	8時間
				ア	中間管理職のためのチームマネジメント タイバシティ	1.5時間			映	リーダーのための「コンパッション」	0.5時間
		有料		ア	中間管理職のためのチームマネジメント アサーティブコミュニケーション	1.5時間					
				映	部下育成のためのコミュニケーション力 応用編 ～ほめる力・叱る力	0.5時間					
				映	ハラスメント防止研修 ～ハラスメントにならない伝え方	1時間					
				映	部下育成のためのコーチングスキル 応用編	0.5時間					
				映	管理職のためのリーダーシップ研修	0.5時間					
				映	キャリアコンサルタントが教える 本音とやる気を引き出す聴き方	0.5時間					
				映	承認して育てる社員育成のコツ講座	1時間					
				映	ネガティブフィードバックが苦手な上司のためのフィードバック力強化セミナー	0.5時間					
				映	ノウハウにならないコミュニケーション術（2022年度配信）	1.5時間					
				映	部下の心をつかむ話し方講座	1時間					
				映	自分で動ける部下になる！部下への仕事の任せ方	0.5時間					

凡例

{}	分割コース(分割コースありの場合は{}にコース数が入ります)
ア	アニメーション
テ	テキスト
映	映像
有料	有料コースです

・ご契約内容によっては「有料」と記載がないコースでも有料になる場合がございます。
 ・コースの内容等の詳細は、別途「eLearning一覧表」にてご確認ください。
 ・動作環境は、こちらでご確認ください。
<https://www.cybaeuniv.jp/spec/#lad01>

階層別	キャリア				業務遂行スキル				
	有料オプション	分割	形式	研修名 標準 学習時間	有料オプション	分割	形式	研修名 標準 学習時間	
若手社員		ア	映	キャリアデザイン 考え方編 1時間			ア	ロジカルライティング 0.5時間	
		ア	映	キャリアデザイン 未来の自分編 1時間			ア	提案書作成のポイント ～効果的な表紙&目次作り 0.5時間	
							ア	受付業務の応用① 0.5時間	
							ア	受付業務の応用② 0.5時間	
							ア	お客様の迎え方（笑顔・立居振る舞い・身だしなみ） 0.5時間	
							ア	社会人なら知っておきたい ビジネスマナー 1時間	
							映	クレーム対応 応用編 ～実践的なクレーム対応術 0.5時間	
							映	ケースで学ぶ ロジカルシンキング（論理的思考法） 実践編 0.5時間	
							映	課題分析に活用できる！ 基本的なフレームワークの使い方 1時間	
							映	プレゼンテーション 基礎編 ～効果的な伝え方とは 1時間	
							映	リーダーになるための基礎研修 ～基本的な役割とスキル 1時間	
							映	若手社員が知るべき人事制度の基礎 1時間	
							映	クレーム対応講座 1 入門編 ～基本的な対応手順と心構え（2021年度配属） 1時間	
							映	クレーム対応講座 2 応用編 ～実践的なクレーム対応術（2021年度配属） 1.5時間	
							映	実践的な伝え方「プレゼンテーション」（2022年度配属） 2時間	
							映	プレゼンテーション講座 2 応用編 ～相手の心を引き付ける伝え方（2021年度配属） 0.5時間	
							ア	仕事の効率アップ5S（整理・整頓・清掃・清潔・躰） 0.5時間	
							ア	仕事の課題解決のために「情報収集と情報整理」 0.5時間	
							映	こづの・ものづくり 1時間	
							映	お客様価値 1時間	
							映	リモートワーク時代のビジネスライティング 0.5時間	
							映	ココに注意！他人のコンテンツ利用どこまでOK？ 0.5時間	
							ア	映 [J C C] 説得力のある論理的な文書作成術（前編） 0.5時間	
							ア	映 [J C C] 説得力のある論理的な文書作成術（後編） 0.5時間	
							映	映 面白い仕事になる！？ 世渡り上手な仕事術 1時間	
							映	映 すぐに使えるアシリレーション 0.5時間	
							映	映 合意形成へのステップ 0.5時間	
							映	映 いま、改めて学ぶ基本のビジネススキル ① SW I H 0.5時間	
							映	映 いま、改めて学ぶ基本のビジネススキル ② P R E P 法 0.5時間	
							映	映 いま、改めて学ぶ基本のビジネススキル ③ 3 C 分析 1時間	
							映	映 いま、改めて学ぶ基本のビジネススキル ④ ホロソング 0.5時間	
							映	映 いま、改めて学ぶ基本のビジネススキル ⑤ P D C A 0.5時間	
							映	映 いま、改めて学ぶ基本のビジネススキル ⑥ 4 P 0.5時間	
							映	映 いま、改めて学ぶ基本のビジネススキル ⑦ P M 0.5時間	
							映	映 いま、改めて学ぶ基本のビジネススキル ⑧ S W O T 0.5時間	
							映	映 いま、改めて学ぶ基本のビジネススキル ⑨ K J 法 0.5時間	
							映	映 いま、改めて学ぶ基本のビジネススキル ⑩ 欲求 5 段階説 0.5時間	
							映	映 上手な報告・連絡・相談（報連相）の仕方講座 0.5時間	
							映	映 プレゼンテーション研修（基礎）～効果的な話し方～ 0.5時間	
							映	映 数字が苦手な人のための確率と統計の入門～意味が分かればデータが扱える！？～ 1時間	
							映	映 「守る&使う」知的財産入門 0.5時間	
							映	映 「企画書の前の『企画』」基礎講座 0.5時間	
							映	映 組織に貢献する「フローワッップ」 0.5時間	
							映	映 違いを知ろう「リーダーシップとマネジメント」 0.5時間	
							映	映 上司を納得させる「言語化能力」 0.5時間	
							映	映 入社2年目で考える「自己のあるべき姿」 0.5時間	
							映	映 入社3年目で考える「自己のあるべき姿」 0.5時間	
							映	映 困難応答に「対応するOODAループ」 0.5時間	
							映	映 仕組みを知らず「損益分岐点」 0.5時間	
							映	映 相手を説得する「それっぽい話術」 0.5時間	
							映	映 成長を促す「相互フィードバック」 0.5時間	
							映	映 ビジネス傾聴入門（前編） 0.5時間	
							映	映 ビジネス傾聴入門（後編） 0.5時間	
							映	映 目標設定入門 0.5時間	
							映	映 イノベーター理論を学び活かす 0.5時間	
							映	映 ビジネスモデルを学び活かす（前編） 1時間	
							映	映 ビジネスモデルを学び活かす（後編） 0.5時間	
							映	映 S T P 分析を学び活かす 0.5時間	
							映	映 A B C 分析を学び活かす 1時間	
							映	映 企業とSDGs 0.5時間	
						映	映 デザイン思考による新商品開発術 1時間		
						映	映 意外と知らない講師の方～若手社員発掘～ 0.5時間		
						映	映 数字が苦手な人のための確率と統計の入門その2～要因と傾向を知れば予測ができる！？～ 1時間		
						映	映 数字が苦手な人のための確率と統計の入門その3～その結果、本当に正しいですか？～ 1.5時間		
						映	映 ビジネスチャンスに変えるクレーム対応術（2022年度配属） 1.5時間		
						映	映 ワンランク上のクレーム対応術（2022年度配属） 1.5時間		
						映	映 実践的な「心を引き付ける」プレゼンテーション（2022年度配属） 1.5時間		
						映	映 なげなげ分析による再発防止（前半） 0.5時間		
						映	映 なげなげ分析による再発防止（後半） 0.5時間		
						映	映 マーケティングの基本 0.5時間		
						映	映 アーセッションの基本 0.5時間		
						映	映 目的達成のビジネスツール活用術～SWOT分析～ 入門編（前編） 0.5時間		
						映	映 目的達成のビジネスツール活用術～SWOT分析～ 入門編（後編） 0.5時間		
						映	映 目的達成のビジネスツール活用術～SWOT分析～ 実践編 0.5時間		
						映	映 ～質問や依頼を感じよく！～ビジネス電話応対 0.5時間		
						映	映 ～声の表情で好印象を！～ビジネス電話応対 0.5時間		
						映	映 ～簡単な説明でスッキリ！～ビジネス電話応対 0.5時間		
						映	映 社会人3～5年目のための仕事の効率を3.3.1%アップする取り方術 1時間		
						映	映 説得力抜群！ロジカル資料作成術 0.5時間		
コミュニケーションスキル					マインド/概念化スキル				
有料オプション	分割	形式	研修名 標準 学習時間	有料オプション	分割	形式	研修名 標準 学習時間		
	[6]	ア	映 リリーダー研修 基礎講座 ～学生の心が動く時～ 1時間			ア	実践 1自ら仕掛けるタイムマネジメント 3時間		
	[5]	映	映 新人OJTスキルアッププログラム 1時間			ア	実践 1上手に働く 仕事のプランニング 3時間		
		映	映 若手克服！ビジネスにおけるコミュニケーション強化研修 入門編 1時間			ア	映 タイムマネジメントの重要性 0.5時間		
		映	映 ビジネスにおけるコミュニケーション強化研修 応用編 ～雑談力のすすめ 1時間			ア	ア ポータブルスキル講座 1.5時間		
		映	映 ケースで学ぶ 報連相強化研修 ～要点をまとめて話すコツ 1時間	[5]	ア	ア	映 知って役立つ！主体性アップ講座 1.5時間		
		映	映 後輩に教えるべき「報告」のポイント 1時間	[5]	ア	ア	映 知って役立つ！OODAループ講座 1.5時間		
	[5]	ア	映 知って役立つ！はじめてのOJTリーダー講座 ～「レポート」のコツがわかる～ 2時間			映	映 自己肯定感アップ！レジリエンス講座～ストレスから心を守り幸せに働くために～ 1時間		
		ア	映 OJTトレーナーコース 8.5時間			映	映 次世代リーダーマインド育成（醸成）講座（2022年度配属） 0.5時間		
		映	映 ストレスで心が折れないためのコミュニケーションのコツ 0.5時間			ア	映 自尊心を高める「シェアリーダーシップ」 1.5時間		
		映	映 ～遠慮して自分の意見をなかなか言えない、新人さんに聞く～相手尊重しながら自分の意見を伝えるアサーティブコミュニケーション講座 0.5時間			映	映 3つの異なる視点を活用する目標達成・問題解決手法 0.5時間		
		映	映 ～要点をストレートに感じ良く伝える～音声表現のコツ 0.5時間			映	映 パワハラを防ぐセルフマネジメント術 0.5時間		
		映	映 「まぐり」引き出す力！で関係改善 0.5時間			映	映 マインドフルネス瞑想講座～自分を大切にする編～ 0.5時間		
		映	映 コミュニケーションを円滑にする雑談力講座 0.5時間			映	映 若手社員向け「モチベーションアップ」研修 0.5時間		
		映	映 協力を得られる「周囲の巻き込み方」 0.5時間			映	映 知ろう「気づき」「アソシエーション」 0.5時間		
						映	映 いよいよ目標設定要領目標設定 0.5時間		
						映	映 やる気スイッチON！行動力と自己効力感を高めるセルフマネジメント講座 0.5時間		

凡例

□	分割コース（分割コースありの場合は【】にコース数が入ります）
ア	有料
映	映像
テ	テキスト
有	有料

～ご契約内容によっては「有料」と記載がないコースでも有料になる場合がございます。
～コースの内容等の詳細は、別途「eLearning一覧表」にてご確認ください。
～動作環境は、こちらでご確認ください。
<https://www.cybauniv.in/faq/faq01>

Table with columns for 'キャリア' (Career) and '業務遂行スキル' (Business Execution Skills). It lists various courses with details on format (e.g., video, audio), duration, and learning objectives. The table is organized into sections for Career, Business Execution Skills, Communication Skills, and Mind/Conceptual Skills.

新入社員 / 内定者

凡例 (Legend)
[] 分割コース(分割コースありの場合は[]にコース数が入ります)
ア アニメーション
音 音声
テ テキスト
講 映像
有 有料コースです
ご契約内容によっては「有料」と記載がないコースでも有料になる場合がございます。
コースの内容等の詳細は、お電話/eLearning-事務局にてご確認ください。
*動作環境は、こちらでご確認ください。
https://www.cobainiv.co.jp/sec/#faq01

		営業/接客									
有料オプション	分類	形式	研修名	標準学習時間	有料オプション	分類	形式	研修名	標準学習時間	標準	
	[7]	テ	営業のための法律知識基礎講座	4.5時間		ア	来店促進の電話応対		0.5時間		
	[14]	テ	営業・マーケティング強化 フォローアップ	2時間		ア	勧誘の電話応対		0.5時間		
		映	住中先生のデジタルプレゼンテーション強化塾	10時間		ア	顧客心理を読み取った対応文作成		0.5時間		
	[8]	テ	プレゼン知識編	3時間		ア	クレーム対応の基本的考え方		0.5時間		
	[20]	映	営業カバワーアップ	9時間		ア	来客や電話でのクレームの対応		0.5時間		
		映	テレアポ達人・電話営業	1.6時間		ア	Eメールでのクレームの対応		0.5時間		
	[14]	映	相手の心を掴むNLP販売理論	6時間		ア	指標管理の重要性と読み方①		0.5時間		
	[5]	映	営業徹底育成講座 STE P1～飛び込み営業編～	1時間		ア	指標管理の重要性と読み方②		0.5時間		
	[5]	映	営業徹底育成講座 STE P2～テレアポのポイント～	1時間		ア	フィードバックの効果と手法		0.5時間		
	[4]	映	営業徹底育成講座 STE P3～オープニングトーク編～	1時間		ア	ロジカルプレゼンテーション		0.5時間		
	[4]	映	営業徹底育成講座 STE P4～口下手な人のためのコミュニケーション術編～	1時間		映	成約に差をつける！顧客との関係を深めるトークテクニック		1時間		
	[4]	映	営業徹底育成講座 STE P5～ソリューション提案型営業入門編～	1時間		映	交渉スキルアップ講座 応用編 ～顧客との実践的な交渉術		1時間		
	[3]	映	営業徹底育成講座 STE P6～提案書作成マスター編～	1時間		映	ゼロから学ぶ！商談基礎講座 ～商談の手順と心構え		0.5時間		
	[4]	映	営業徹底育成講座 STE P7～思いを届ける営業プレゼン編～	1時間		映	実践的！成果につながるクロージングテクニック		1時間		
	[3]	映	営業徹底育成講座 STE P8～コンパ対策編～	1時間		映	＜既存営業向け＞ゼロから学ぶ！営業基礎研修 ～ルート営業の心構え		1時間		
	[3]	映	営業徹底育成講座 STE P9～論理心理学を活用するネゴシエーションの入門編～	1時間		映	＜新規営業向け＞ゼロから学ぶ！営業基礎研修 ～新規営業の心構え		1時間		
	[4]	映	営業徹底育成講座 STE P10～クロージング編～	1時間		ア	オンラインによる商談の進め方		0.5時間		
	[4]	映	営業徹底育成講座 STE P11～クレーム対応入門編～	1時間		映	無形商材の営業の進め方～準備編～		1時間		
	[10]	映	売れるお店の接客術	5時間		映	無形商材の営業の進め方～商談編～		1時間		
	[16]	映	売れるお店の接客術	6時間		映	営業パーソンのための4つのスタイル別顧客攻略法 1		1時間		
	[18]	映	売れるお店のレイアウト	7時間		映	営業パーソンのための4つのスタイル別顧客攻略法 2		1.5時間		
		ア	事務スタッフの役割と心構え	0.5時間		映	セールパーソンのための相手を動かす話し方		1.5時間		
		ア	アポなし来客・テレセールスの断り方	0.5時間		映	営業系部署配属者が1日目から使えるプレゼンテーションテクニック		1時間		
		ア	購買心理と対応の流れ	0.5時間		映	クレーム対応力強化研修		0.5時間		
		ア	サービスの特性	0.5時間		映	接客時のお客様の褒め方から質問へ		0.5時間		
		ア	顧客満足	0.5時間		映	お客様の心理を知って営業や販売に活かす販売心理学講座		0.5時間		
		ア	効果的なアプローチ	0.5時間		映	課題解決型営業の基本		0.5時間		
		ア	接客話法	0.5時間		映	課題解決型営業の実践		0.5時間		
		ア	応酬話法	0.5時間		映	魁秀方・在り方・伝え方～接客サービス編～		0.5時間		
		ア	販売スタッフの役割と心構え	0.5時間		映	お客様に喜ばれ「あなたから買いたい！」と言われる カウンセリング販売		1時間		
		ア	製品の提示・説明・クロージング①	0.5時間		映	仮説営業力強化講座		1時間		
		ア	製品の提示・説明・クロージング②	0.5時間		映	強みを端的に伝えてファンを創るキャッチコピー作成の基本		0.5時間		
		ア	店舗でのクレーム対応①	0.5時間		映	【新規営業向け】ゼロから学ぶ！営業基礎講座 ～新規営業の心構え（2021年度配信）		1.5時間		
		ア	店舗でのクレーム対応②	0.5時間		映	基礎から学ぶ！ルート営業のコツ（2022年度配信）		1.5時間		
		ア	ランダーとしての心構えと役割・スキル	0.5時間		映	成約に差をつける営業トークテクニック（2022年度配信）		1.5時間		
		ア	コミュニケーターの役割と心構え	0.5時間		映	新規営業のやり方・進め方		0.5時間		
		ア	コールセンターのマナーと守るべきルール	0.5時間		映	オンライン営業のやり方・進め方		0.5時間		
		ア	電話でのクレームの対応①	0.5時間		映	営業商談の準備を極めよう！		0.5時間		
		ア	電話でのクレームの対応②	0.5時間		映	戦略的営業を推進するための準備法		1時間		
		ア	電話によるセールス勧誘（アプローチからクロージング）	0.5時間		映	課題解決型営業パーソンの育成法		1時間		
		映	信頼されるリーダーになるためのタイパ別コミュニケーション研修	0.5時間		映	特定技能検定講座（外食業）		0.5時間		
		映	（外国人・帰国子女向け）日本で働くためのビジネス基礎研修	0.5時間		映	レストランサービス検定講座（実技試験）		0.5時間		
		映	グローバル人材の教育	0.5時間		映	オンライン商談成功に効果的！差別化できるオンライン・プレゼンテーションの環境設定法		0.5時間		
		映	お客様のニーズを引き出す営業コミュニケーション	0.5時間		映	営業力強化研修		1時間		
		映	基礎から学ぶ新規営業のコツ（2022年度配信）	1時間		映	顧客に合わせた営業戦略～自分の印象が武器になる方法～（理論編）		0.5時間		
		映	成約をお客にクロージングテクニック（2022年度配信）	1.5時間		映	顧客に合わせた営業戦略～自分の印象が武器になる方法～（実践編）		1時間		
		映	接客～顧客心理を満ちたすおもてなし～	0.5時間		映	理想の信頼関係とは何か ① 初対面での信頼関係構築は型が9割		1時間		
		映	I T 企業向け～顧客リレーションシップマネージメントの重要性～	0.5時間		映	理想の信頼関係とは何か ② 売れる人が初対面で目指している顧客との関係性		1時間		
		映	I T 企業向けリレーションシップ・マネジメント（RM）研修 お客様の情報を多く知る方法を学ぶ（1）	0.5時間		映	理想の信頼関係とは何か ③ 売れる人が演出している相手の心の開き方		1時間		
		映	I T 企業向けリレーションシップ・マネジメント（RM）研修 お客様の情報を多く知る方法を学ぶ（2）	0.5時間		映	理想の信頼関係とは何か ④ 売れる人だけが心得ている相手のニーズの真の意味		1時間		
		映	I T 企業向けリレーションシップ・マネジメント（RM）研修 お客様の情報を多く知る方法を学ぶ（3）	0.5時間		映	理想の信頼関係とは何か ⑤ 相手のことが今より3倍良く分かる質問の進め方		1時間		
		映	クレーム対応（お客様の心理編）	0.5時間		映	「あなたから買いたい！」と言われるBtoB営業マーケティング 1		0.5時間		
		映	クレーム対応（ハードクレーム対応編）	0.5時間		映	「あなたから買いたい！」と言われるBtoB営業マーケティング 2		0.5時間		
		映	クレーム対応（ソフトクレーム対応編）	0.5時間		映	「あなたから買いたい！」と言われるBtoB営業マーケティング 3		0.5時間		
		映	クレーム対応（こんなこと言われて困った編）	0.5時間		映	「あなたから買いたい！」と言われるBtoB営業マーケティング 4		0.5時間		
		ア	アニメで学ぶ 営業に活かす販売心理学講座	0.5時間							

与信管理											
有料オプション	分類	形式	研修名	標準学習時間	有料オプション	分類	形式	研修名	標準学習時間	標準	
	[11]	テ	与信管理・債権回収の入門講座	8時間		映	体系で学ぶ与信管理（1）与信管理の基礎・情報の種類と見方ー		1時間		
		テ	実践！与信管理・債権回収のノウハウ	1.5時間		映	体系で学ぶ与信管理（2）取引先の定性分析		1時間		
		テ	マンガでわかる 与信管理入門	4時間		映	体系で学ぶ与信管理（3）決算書の見方		1時間		
		テ	マンガでわかる 債権回収入門	4時間		映	体系で学ぶ与信管理（4）財務分析		1時間		
		テ	与信管理の目的	0.5時間		映	体系で学ぶ与信管理（5）商流分析・契約書		1時間		
		テ	情報収集の必要性	1時間		映	体系で学ぶ与信管理（6）与信管理ルールの運用		1時間		
		テ	与信分析（1）定量分析	1時間		映	体系で学ぶ与信管理（7）債権保全		1時間		
		テ	与信分析（2）定性情報	0.5時間		映	体系で学ぶ与信管理（8）債権管理・回収の方法		1時間		
		テ	与信分析（3）商流分析	0.5時間		映	体系で学ぶ与信管理（9）ビジネス実務与信管理検定試験2級合格対策特別講座		1時間		
		テ	信用調査会社の活用	0.5時間		ア	ビジネス実務与信管理検定試験3級 繰り返しトレーニング		1時間		
		テ	会社格付けと与信限度の運用	0.5時間		映	中国における与信管理（1）与信管理の重要性、情報収集		0.5時間		
		テ	契約条件交渉	0.5時間		映	中国における与信管理（2）定量分析		0.5時間		
		テ	債権管理と限度管理	1時間		映	中国における与信管理（3）定性分析、商流分析、与信管理ルールの構築・運用		1時間		
		テ	債権保全のプロセス	1.5時間							
		テ	非常時の債権回収	1.5時間							
		テ	与信管理入門	4時間							
		テ	債権回収入門	4時間							
		テ	取引先リスクQ&A 統合版	4時間							
		テ	取引先リスクQ&A Part1「困った！回収できないかもしれない！」	1.5時間							
		テ	取引先リスクQ&A Part2「転ばぬ先の杖」	1時間							
		テ	取引先リスクQ&A Part3「もしかして危険のサイン？」	1時間							
		テ	取引先リスクQ&A Part4「取引を始めよう！」	1.5時間							

凡例

□	分割コース（分割コースありの場合は□にコース数が入ります）
△	アニメーション
○	テキスト
■	映像
●	有料

●有料コースです

・ご契約内容によっては「有料」と記載がないコースでも有料になる場合がございます。
 ・コースの内容等の詳細は、別途「eLearning」一覧表にてご確認ください。
 ・動作環境は、こちらまでご確認ください。
<https://www.cibacampus.com/faq/faq01>

職種別

IT/PCスキル

Table with columns: 有料/無料, 形式, 研修名, 標準学習時間, 有料/無料, 形式, 研修名, 標準学習時間. Lists various IT/PC skills including Microsoft Office, Python, JavaScript, and SNS usage.

製造/物流

多言語対応

Table with columns: 有料/無料, 形式, 研修名, 標準学習時間, 有料/無料, 形式, 研修名, 標準学習時間. Lists manufacturing/logistics and multilingual training courses.

人事

経理/財務

Table with columns: 有料/無料, 形式, 研修名, 標準学習時間, 有料/無料, 形式, 研修名, 標準学習時間. Lists HR and accounting/finance training courses.

凡例: Legend for course types (A, B, C, D, E) and symbols (①, ②, ③, ④, ⑤). Includes a note about course availability and a URL: https://www.cybassuniv.jp/files/apes/apes01