

カリキュラム
大幅リニューアル
しました！

2025年

新人研修



4/2(水)、3(木)、4(金)

採用・教育ご担当者様に代わり、
学生から社会人への意識改革を後押し！

会社・組織、チームワークとは何か、コンプライアンスの重要性、SNSの注意点、周囲と協力して仕事をするためのビジネス・マナー全般まで、企業人としての心構えを身につける大事な時期です。入社時研修の一環として、貴社の新入社員が即戦力として活躍できるよう、近鉄HRパートナーズ講師陣が総力あげてバックアップいたします！

4/2 (水)

10:00~17:00 (6H)

学生から社会人へスタートダッシュ！

ビジネス 基礎

定員：70名

4/3 (木)

10:00~17:00 (6H)

コミュニケーションの基礎力強化！

ビジネス コミュニケーション 基礎

定員：70名

4/4 (金)

10:00~17:00 (6H)

お客様に愛される販売員への
第一歩！

接客・販売 基礎

定員：40名

■ 研修を組み合わせると、育成效果アップ！

ビジネス基礎に加え、Z世代が苦手としがちな敬語や電話応対、報連相などビジネスコミュニケーションの基礎力強化、あるいは接客販売コースなど、貴社のニーズに応じて研修を組み合わせさせていただきます。



カリキュラム
詳細は
次ページへ！

【 研修 組み合わせ例 】

	4/2 (水)	4/3 (木)	4/4 (金)
① 社会人としての 総合力を高める	ビジネス 基礎	ビジネ スコミュ ニケー ション 基礎	
② コミュニケーション力強化 + 接客・販売力を磨く		ビジネ スコミュ ニケー ション 基礎	接客・販売 基礎
③ 社会人として、かつ販売の プロを目指して全方位カバー	ビジネス 基礎	ビジネ スコミュ ニケー ション 基礎	接客・販売 基礎

9月
予定

新人
フォロー
アップ
研修

- 定 員 各コースの欄をご参照ください
- 会 場 近鉄文化サロン上本町
(近鉄百貨店上本町店10階)
※会場は変更の可能性がございます。
その際は改めてご案内申し上げます。
- 受講料 各コース 15,400円(税込)
※2講座目以降のお申込みは半額7,700円(税込)で
承ります。
- 申込締切 2025年 3/21(金)
※ 新人フォローアップ研修日程については別途
ご案内申し上げます。



学生から社会人へ…企業人としての心構え、ビジネス・マナーの基本を実践的に習得！

1：ビジネス基礎（6時間）

【対象】 事務職、営業職、技術職

【ねらい】

学生から社会人への意識変革を促し、即戦力となる人材を育成する新入社員研修です。

実践的なワークを通じて、企業人としての基礎的な考え方や行動を習得し、職場でスムーズに業務を始める力を養います。

また、新入社員にとって、上司・先輩、取引先など初めて接する人へのマナーは経験がないため、不安が尽きません。ビジネス・マナーの基本を体験型で学ぶことで不安を解消し、配属後の職場で円滑な人間関係を築くことを目的としています。

さらに、現代の企業活動において重要なコンプライアンス意識の醸成にも目を向け、新入社員が倫理的な行動を取れるようサポートいたします。

貴社の社員研修の一環として、当講座をぜひご活用ください。

※4/3「ビジネス・コミュニケーション基礎」と併せて受講していただくことで、より効果が高まります！

【研修プログラム】

- 新社会人として
 - 社会人の心構え…なぜ働くのか？
 - 会社組織の仕組み
 - 経営理念、経営方針
 - コンプライアンス、SNSの利用について ほか
- チームで働く
 - 組織のルール、出勤・退勤、外出時のマナー
 - チームワークとは…多様な人々との協力
 - 仕事の進め方…指示の受け方、報連相 ほか
- ビジネス・マナーの基本
 - 第一印象を磨く、挨拶・身だしなみ
 - ビジネス文書・メール
 - 電話対応、オンライン通話のマナー
 - 他社訪問・来客対応、名刺交換 ほか
- まとめ

- 日 時：4月2日（水） 10:00～17:00
- 会 場：近鉄文化サロン上本町（近鉄百貨店上本町店10階）
- 受講料：おひとり様 15,400円（税込み）
- 講 師：近鉄HRパートナーズ インストラクター

講座のポイント

チームの一員になるための心構えとマナーカ



ワーク中心に、ビジネス・シーンで必要なコミュニケーションの基礎力を強化！

2：ビジネス・コミュニケーション基礎（6時間）

【対象】 事務職、営業職、技術職
販売職・サービス業の接客担当者

【ねらい】

新入社員の多くが苦手と感じている言葉遣いや電話対応などの不安を、実践的なワークとアドバイスで解消します。

また、職場で必要となる仕事の進め方や「報告」「連絡」「相談」など基本的なコミュニケーション・スキルを習得し、配属後の職場で円滑な人間関係を築くための基礎形成をサポートいたします。

理論や手法だけでなく、実際に職場で求められるコミュニケーション・スキルを磨きます。

4/2「ビジネス基礎」と併せて受講していただくことで、新入社員が配属先で自信を持って職務に臨むための基盤を築きます！

【研修プログラム】

- はじめに～ビジネスで必要なコミュニケーションとは？
 - 今、上司世代が心配していること
- 人間関係を築くためのコミュニケーション
 - 「聞く」「聴く」「訊く」の違い ほか
- 上司・先輩の力を借りるためのコミュニケーション
 - 報連相…何をどう伝えるか ほか
- 言葉遣い
 - シーンに応じた丁寧さが大事！ ほか
- 電話対応
 - 相手の名前が聞き取れないときは？
 - 取り次ぐ相手が不在のときは？ ほか
- ビジネス文書・メール
 - ビジネス文章に慣れる
 - メールは「読んでわかる」<「見てわかる」 ほか
- まとめ

- 日 時：4月3日（木） 10:00～17:00
- 会 場：近鉄文化サロン上本町（近鉄百貨店上本町店10階）
- 受講料：おひとり様 15,400円（税込み）
- 講 師：近鉄HRパートナーズ インストラクター

講座のポイント

実践的コミュニケーションカ





お客様に愛される販売員への第一歩！お店のイメージを上げる接客の基本を習得！

3：接客・販売 基礎（6時間）

【対象】 販売職・サービス業の接客担当者

【ねらい】

接客業は店頭に立った瞬間からプロとしての応対を求められます。この研修では「お客様をおもてなしする心」と「お店やブランドのイメージを上げる接客」の習得を目的としています。

新入社員として、「アルバイトと社員の役割の違い」や、接客・販売の基本知識とスキルを習得していただきます。顧客満足度（CS）の重要性を理解し、サービスとホスピタリティの違い、クレーム対応の基本的な心構えについても学びます。

研修はワーク主体で進められ、新入社員が「これならできる！」と自信を持って店頭に立てるよう指導いたします。お客様に喜んでいただける接客サービスの提供、お店やブランドのイメージ向上に貢献するだけでなく、接客・販売の楽しさに気づききっかけ作りをサポートします！

【研修プログラム】

- 期待される新人とは
 - ・ 社会人としての心構え
 - ・ アルバイトと社員の役割の違い ほか
- 「販売のプロ」としての心構え
 - ・ サービスとホスピタリティの違い、CSの重要性
 - ・ 第一印象の大切さ
 - ・ 商品知識、お客様との会話力 ほか
- 基本接客マナー トレーニング
 - ・ 表情、立ち居振る舞い、挨拶、話し方 ほか
- 購買心理の8段階と販売のステップ
 - ・ なぜアプローチが必要なのか
 - ・ 販売の公式 ほか
- 素敵な販売員を目指して
 - ・ お客様に話しかけよう
 - ・ 共感の大切さ ほか
- 基本接客の流れをワークで確認
- クレーム対応の心構え
- まとめ

講座のポイント

お客様との会話力

- 日時：4月4日（金）10:00～17:00
- 会場：近鉄文化サロン上本町（近鉄百貨店上本町店10階）
- 受講料：おひとり様 15,400円（税込み）
- 講師：近鉄HRパートナーズ インストラクター

予告 新入社員の配属後の振り返り、中途採用者のレベルアップに…

新人フォローアップ研修（6時間）

【対象】 配属後の新入社員、中途採用者

【ねらい】

新入社員が会社や配属先の仕事、人間関係に慣れ始めたこの時期、自分たちの躓きや悩みについてディスカッションしながら基本を振り返り、自立とマインドセットを促します。

社内コミュニケーションや仕事の進め方にも焦点を当て、ワーク中心で今後の目標設定まで導きます！貴社の新入社員が、職場で期待される人財として自律型で成長するために、また中途採用の方のマナーやコミュニケーションのブラッシュアップにもご活用ください！

【研修プログラム】

- 現状の振り返り
 - ・ 企業の一員としての役割を振り返る
 - ・ 入社後に習得できた能力を整理する ほか
- ビジネス・マナーの基本を磨く
 - ・ 身だしなみ～電話対応 ほか
- 職場でのコミュニケーション
 - ・ 報連相、仕事の進め方 ほか
- 期待される人財となるために
 - ・ 仕事の全体像を把握し、優先順位をつける
 - ・ 自律型社員を目指す
 - ・ 明日からの目標設定と自己宣言 ほか
- まとめ

講座のポイント

現状振り返りと目標設定



- 日時：2025年9月予定
- 会場：未定（確定次第ご案内いたします）
- 受講料：おひとり様 15,400円（税込み）
- 講師：近鉄HRパートナーズ インストラクター

お申し込みについて

1. お申し込み方法

- ① 下記の参加申込書にご記入のうえ、近鉄HRパートナーズ（Kサポート事業本部）へインターネットで申込締切日（3月21日）までにお申し込みください。
- ② 参加者が少人数の場合、中止もしくは延期させていただく場合がございます。中止の場合は、ご入金いただいた受講料を全額返金いたします。

2024年10月1日、株式会社Kサポートは株式会社近鉄HRパートナーズに社名変更いたしました。
※2024年12月より新住所に移転

2. 受講料のお支払いについて

- ① お申し込み受付完了後、受講証および請求書をお申し込み者様宛にお送りいたします。7日を過ぎて書類が届かない場合は、お手数ですがご確認をお願いいたします。
- ② 受講料のお振込みは必ず開催日までをお願いいたします。振り込み手数料はお申し込者様でご負担ください。領収書は通常発行を省略させていただいております。それ以降になる場合や当社へ直接お支払いに来られる場合は、あらかじめご連絡ください。

3. その他

お申し込み後の変更またはキャンセルは、開催日の7日前までお受けいたします。キャンセル料は、開催日6日前～前日は受講料の30%、当日は受講料全額です。

■ 2024年11月28日（木）までの お申込み・お問い合わせ先

〒543-8543

大阪市天王寺区上本町6-1-55 近鉄百貨店上本町店11階

株式会社近鉄HRパートナーズ Kサポート事業本部

公開講座受付係

TEL 06-6776-9779

FAX 06-6772-7100

■ 2024年12月3日（火）からの お申込み・お問い合わせ先

〒556-0017

大阪市浪速区湊町1-4-38 近鉄新難波ビル5階

株式会社近鉄HRパートナーズ Kサポート事業本部

公開講座受付係

TEL 06-6978-8654

FAX 06-6978-8624

■ インターネットからもお申込みいただけます。 <https://www.platz-kks.co.jp>

【新人研修】参加申込書

(フリガナ) 会社名	-----	(フリガナ) お申し込み責任者	-----
		所属・役職	
所在地	□□□-□□□□	TEL.	() -
		FAX.	() -
		E-mail	
参加講座	※○をつけてください	(フリガナ) ご参加者氏名	所属・役職
1. ビジネス基礎 2. ビジネス・コミュニケーション基礎 3. 接客・販売基礎		-----	
1. ビジネス基礎 2. ビジネス・コミュニケーション基礎 3. 接客・販売基礎		-----	
1. ビジネス基礎 2. ビジネス・コミュニケーション基礎 3. 接客・販売基礎		-----	
1. ビジネス基礎 2. ビジネス・コミュニケーション基礎 3. 接客・販売基礎		-----	

◎お手数ですが、本講座をお知りになったきっかけをお教えてください。※該当するものに印・記入をお願いいたします。

- 1.パンフレット（郵送・設置）
- 2.ご友人・知人の紹介
- 3.弊社ホームページ
- 4.弊社社員（ ）の紹介
- 5.その他（ ）

◎参加申し込み書にご記入いただいた個人情報は、①受講証および請求書の発行・発送 ②弊社開催の講座・セミナーのご案内に限って使用させていただきます。

②が不要な場合は右にチェック願います。 不要