



英語 **de** ビジネススキル

オンラインセミナー **受講無料**

Win-Winな関係を構築する考え方や手順など
英語による実践形式でスキルを習得します！

コミュニケーションスキル
と同時に有効な英語表現も
習得できる！

論理的な思考力と
テクニックを
Learn by Doingで学べる！

日本人特有の悩みや
課題を乗り越え
リアルなビジネスシーンで
活用できる！

Assertive Communication アサーティブコミュニケーション

申込締切
9/30(水)

ゴール 自信をもって英語での意見交換ができるようになる

全3回①10/14(水)②10/21(水)③10/28(水) 各回13:30-16:30 (3H)

Persuasive Presentation プレゼンテーション

申込締切
10/27(火)

ゴール 簡潔かつ説得力のあるプレゼンテーションで相手を動かす

全2回①11/10(火)②11/24(火) 各回13:30-16:30 (3H)

※11/19(木)個人コーチング(1人25分)

Negotiation for Success ネゴシエーション

申込締切
11/18(水)

ゴール 外国人との交渉で最良の合意に達することができる

全3回①12/2(水)②12/9(水)③12/15(火) 各回13:30-16:30 (3H)

対象

業務で英語を使用している方
より実践的な英語ビジネススキルを高めたい県内事業者・事業所の方

レベル

使用言語が英語のため、中級レベル以上（目安TOEIC600点～）

受講

Zoomミーティングを使用します

*受講前に接続テストを予定しています

定員
各10名

受講をご希望の方は下記よりお申込みください

<https://www.next-gld.com/news/n855.html>

お問い合わせ



公益財団法人

沖縄県産業振興公社

産業振興部 海外・ビジネス支援課 グローバル産業人材育成事業

担当：玉城（千）、岩谷、仲嶺

TEL 098-859-6238

E-mail next-gld@okinawa-ric.or.jp

※ 定員を超過した場合、
全講座受講可能な方から
優先して受け付けます



このような課題を持つ方におすすめです

- 英語で日常会話や意思の疎通をはかれるが、仕事を上手に進められる自信がない
- テスト勉強には取り組んできたが、仕事で使えるようになるために何を学習したらよいかわからない
- なんとなくその場しのぎで英語対応はしているけれど、実はスムーズにっていない
もう少し上手に進められそうだと感じている
- 自分の英語が相手にどんな風にとられているのか不安
- 顧客やビジネスパートナーと信頼関係を上手に築けていないような気がする

研修内容 | 全8回講座（プレゼンテーションは個人コーチングあり）

Assertive Communication アサーティブ コミュニケーション

全3回 各回13:30-16:30 (3H)
①10/14(水)②10/21(水)③10/28(水)

ビジネスにおける意見交換、プレゼンスを高め効果的にコミュニケーションをはかるスキルを学ぶ。

Session 1	Assertive Communication I •Training Overview •Communication Styles Passive, Assertive, Aggressive •3 Steps to Assertiveness •Business Simulation
Session 2	Assertive Communication II •Active Listening •Sharing Opinions •Showing Reasoning •Business Simulation
Session 3	Assertive Communication III •Review of Sessions 1 2 •Using Supports •Making Yourself Heard •Business Simulations •Training Review Wrap up

Persuasive Presentation プレゼンテーション

全2回 各回13:30-16:30 (3H)
①11/10(火)②11/24(火)
※11/19(木)個人コーチングあり
(1人25分)

簡潔に、かつ説得力をもってプレゼンテーションを行うための表現やマナー、スライド等のビジュアルアーツ活用方法を習得する。

	Pre-course Assignment (Complete presentation outline)
Session 1	Persuasive Presentation I •Training Overview •Effective Presentations •Creating the Opening, Body Closing •Designing Explaining Visual Aids
Individual Coaching	Persuasive Presentation II •Individual Coaching (25 minutes per person)
Session 2	Persuasive Presentation III •Managing the Q&A •Final Individual Presentations •Feedback •Training Review Wrap up

※事前課題があります
※画面共有必須の為、PCでの受講を推奨

Negotiation for Success ネゴシエーション

全3回 各回13:30-16:30 (3H)
①12/2(水)②12/9(水)③12/15(火)

外国人とのネゴシエーションのプロセスや構成要素を理解し、テクニックや交渉の進め方を学ぶ。

Session 1	Negotiation Skills I •Training Overview •Conflict Management •5 Step Negotiation Process •Negotiation Simulations
Session 2	Negotiation Skills II •Distributive Negotiations •Bargaining Tactics •Integrative Negotiations •Negotiation Simulations
Session 3	Negotiation Skills 3 •Review of Session 1 2 •Cross Cultural Awareness •Basis of Cultural Differences •Negotiation Simulations •Training Review Wrap up

セミナー講師紹介



Robin Bryson
(ロビン・ブライソン)

英国スコットランドのアバテイ大学商業学部卒業後来日。来日後は大手英語スクールの人事部マネージャーとしてネイティブ講師の採用、育成に携わる。人材育成の現場での20年近いキャリアを活かし、現在はサイコム・ブレインズのプログラムマネージャーとしてコーポレートトレーニングのコンテンツ開発を行うと同時に、講師の採用、育成を通じて研修のクオリティ管理を担当している。ヨーロッパ最大のHRマネジメント専門団体CIPDのメンバー。



Brett Nelson
(ブレット・ネルソン)

アメリカのケンタッキー大学卒業（歴史学専攻）。ファイナンスアドバイザーとしての資格を持ち、日本・アジア向けの投資案件のマーケティング業務に従事。その後、9年にわたり香港・日本にてビジネスパーソンを対象とする様々な研修を担当する。また、英語学習教材“Pronunciation Keys”やDVDも出版。現在はサイコム・ブレインズの講師として活躍。自身のビジネスパーソンとしての豊富な経験をベースにしたコミュニケーションスキル指導に人気を集める。



Terence Charles Symonds
(テレンス・サイモンズ)

英国エクセター大学にて教育学士号を取得。ロイヤル・バンク・オブ・スコットランド勤務の後、1988年来日。ビジネスパーソン向け英語研修業務の経験を積んだ後、RSA/CELTA（成人向け英語教授法免許）取得のため英国に帰国。2005年6月まで、サイコム・ブレインズビジネス英語部門の前身であるアブライド・コミュニケーションにてプログラムディレクターを務めた。また、Problem Solvingなどのビジネススキルコースの講師としての経験も長く、多くのビジネスパーソンを指導した実績を持つ。

お申込みは事業公式HPより

<https://www.next-gld.com/news/n855.html>

お問い合わせ  公益財団法人 沖縄県産業振興公社

産業振興部 海外・ビジネス支援課 グローバル産業人材育成事業

担当：玉城（千）、岩谷、仲嶺

TEL 098-859-6238

E-mail next-gld@okinawa-ric.or.jp

※ 定員を超過した場合、
全講座受講可能な方から
優先して受け付けます

