

受講人数
無制限

通年600万円
月額50万円

12か月各月
21日間視聴

一人あたり月額1,000円程から、体系的な全社研修の年間計画が組める

オンデマンド研修 人数無制限・年間割引プラン

2023年度の研修計画、進んでいますか？
もっとシンプルに、安くできる方法を考えませんか。
ご提案は、「12種類の人気講座を選ぶだけ」です。



リード獲得	提案書作成	ウェビナー運営	データ分析	オンラインプレゼン
DX推進	インサイドセールス	メールライティング	交渉術	クロージング

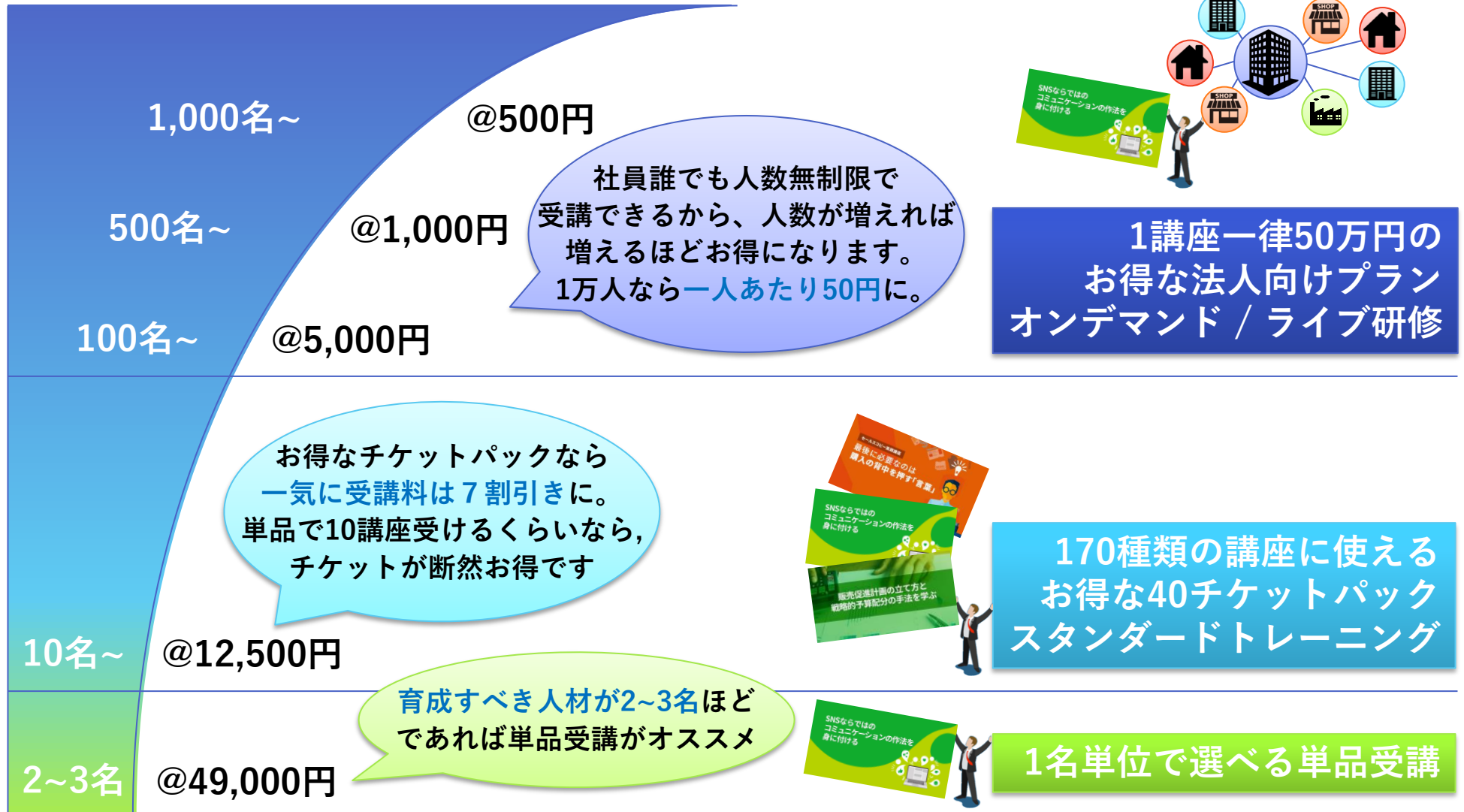
対象170講座以上。時間も場所もバラバラな社員たちにも、無理なく共通の最新ノウハウを蓄積できます！

全12講座×21日間視聴
1講座50万円(通年600万円)

100名なら:一人あたり月額5,000円
500名なら:一人あたり月額1,000円

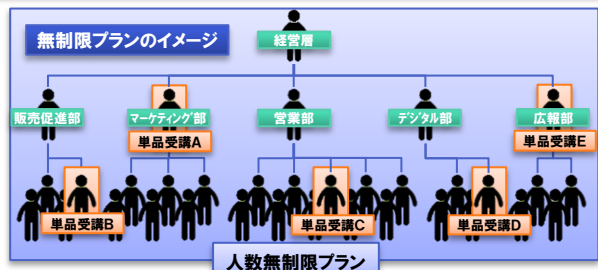
たとえ全社員何万人が受講しても、1講座定額50万円でご提供。
最適な年間カリキュラムの計画から、効果検証までご一緒します。

育成すべき人数にあわせて、3つの最適なプランがあります



「このノウハウを全社共有したい！」を、オンラインでお手軽に

お得な受講料定額の人数無制限プランで、リモート下にも全社・部門共通の知見を修得

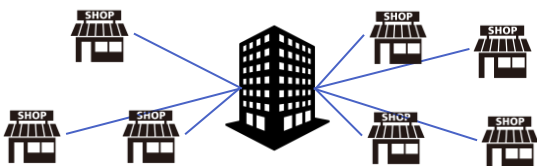


単品受講5名 : (例)49,000円×5名=245,000円

人数無制限120名 : (例)49,000円×120名=5,880,000円
⇒ 500,000円

このたび宣伝会議は、収録済の動画を一定期間視聴できる「オンデマンド講座」を、同一企業で人数無制限・月額定額50万円×12か月にて受講いただける年間割引プランをご用意しました。

各地に分散した店舗スタッフの教育にも。動画だから、シフト調整の手間もありません



従来、店長研修や店員への指導は、地理的やスケジュール的な調整の困難さがありました。この人数無制限プランなら、その課題も解消して、もれなく無理なく受講頂くことが可能です。

対象講座は全体の9割以上をカバー。170種以上のオンデマンド講座が対象

一般 コミュニケーション スキル	マーケティング	宣伝広告・ メディア プランニング	クリエイティブ	販売促進・EC	広報	デジタル・DX
SNS	営業・企画	コンテンツ企画・ 編集ライティング	ローカル・ グローバル	人事・採用	BtoB領域	業種別 マーケティング

事業会社における部門別人気プログラム

営業部門向け

No.1
比較されない
企画書・プレゼン
の秘訣を学ぶ！

企画書・
プレゼン講座

No.2
在宅時代のインサイド
セールス基礎講座

在宅時代のインサイド
セールス基礎講座

No.3
ハイブリッド営業時代の
提案書作成講座

ハイブリッド営業時代の
提案書作成講座

店舗スタッフ向け

No.1
お客様が求める
商品・サービスの内容を
身に付ける

SNS運用担当者
養成講座

No.2
POP制作ディレク
ション基礎講座

POP制作ディレク
ション基礎講座

No.3
セールスコピー
実践講座

セールスコピー
実践講座

製造部門向け

No.1
データの集め方と
活用方法を学ぶ

マーケティングリサーチ
基礎講座

No.2
営業現場を支援する
ための交渉術

交渉術
実践講座

No.3
メンバーのモチベーションを
高め、チーム
プロジェクト
マネジメント

プロジェクトマネジメント
基礎講座

広告関連会社での人気プログラム

営業部門向け

No.1
コミュニケーション戦略の
基礎と本質を学ぶ

コミュニケーション戦略
プランニング講座

No.2
比較されない
企画書・プレゼン
の秘訣を学ぶ！

企画書・
プレゼン講座

No.3
マーケターのための
企画立案力養成講座

マーケターのための
企画立案力養成講座

クリエイティブ部門向け

No.1
Webリテラシー
講座

Webリテラシー
講座

No.2
コンセプト開発
実践講座

コンセプト開発
実践講座

No.3
カンヌセミナー
2022

カンヌセミナー
2022

マーケティング部門向け

No.1
コンセプト開発
実践講座

コンセプト開発
実践講座

No.2
Z世代を動かすマーケ
ティング基礎講座

Z世代を動かすマーケ
ティング基礎講座

No.3
動画活用・ディレク
ション基礎講座

動画活用・ディレク
ション基礎講座

広報部門向け

No.1
緊急時の広報は
待たなし！

危機管理
広報講座

No.2
企業ブランド
という概念の中に
何を
盛り込むには？

コーポレートブラン
ディング推進講座

No.3
インナー広報
実践講座

インナー広報
実践講座

全社研修向け

No.1
データ分析力
養成講座

データ分析力
養成講座

No.2
校正・校閲力
養成講座

校正・校閲力
養成講座

No.3
PowerPoint
デザイン基礎講座

PowerPoint
デザイン基礎講座

マーケティング部門向け

No.1
コミュニケーション戦略の
基礎と本質を学ぶ

コミュニケーション戦略
プランニング講座

No.2
広告・マーケティングに
役立つ心理学実践講座

広告・マーケティングに
役立つ心理学実践講座

No.3
Web・デジタル
戦略設計基礎講座

Web・デジタル
戦略設計基礎講座

全社研修向け

No.1
カンヌセミナー
2022

カンヌセミナー
2022

No.2
Googleアナリティクスを
活用したWeb改善講座

Googleアナリティクスを
活用したWeb改善講座

No.3
(若手社員向け)
広告ビジネス基礎講座

(若手社員向け)
広告ビジネス基礎講座

年次スケジュールの計画から、社内への浸透・レクチャーに、効果検証までフォローし伴走します

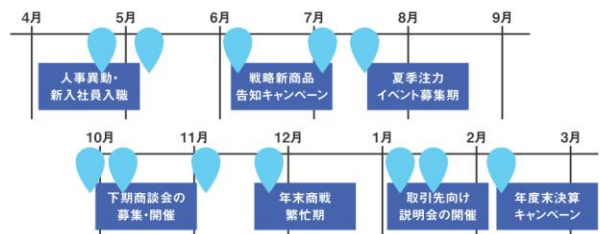
お申込と同時に
ご支援スタート



最適なカリキュラムを一緒に考え、ノウハウの定着を促し、研修効果を「見える化」します

計画段階

御社の年間予定をもとに、社員がノウハウを欲する時機を明らかに。年間研修計画シートを使い考える



効果的な年間研修を行うには、社員がノウハウを欲する商機や契機をつかむことが前提となります。既存の取引先との関係強化や、注力イベントの募集・開催、人事異動・組織方針発表にともなう共通言語醸成など、御社の年間スケジュールと講義内容とをならみ合わせながら、最適なカリキュラムを編成できる年間研修計画シートで、整理します。

うちの業界では、この部署では、どんな講座が人気で満足度が高い？ここだけのおすすめをご紹介します

講座ID	講座名	所属	受講人数	満足度	効果	評価	備考
1
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40

カリキュラムの編成にあたり把握すべきは、そのノウハウが実際に競合で、他社の同じ部署で必要とされる有力なものかという視点です。個別組織の特定に繋がらない範疇において、御社の参考となる他社の受講傾向をご提供し、最新のプログラムで御社の持続的成長に貢献いたします。

実施段階

受講者に補足が必要なところで動画を一時停止し解説…定着を助ける、社内レクチャーのノウハウも



講義動画を教材とした社内レクチャーや解説動画を、受講企業社員で無理なく行えるノウハウも充実。社員が解説をすることで、外部委託研修にありがちな「うちの場合はちょっと違うんだが…」といった違和感を解消できます。

好評な解説事例

- ・企業や部署内の方針を踏まえて、実務にどう落とし込むかの質問や社内事例の補足を行う
- ・分量としては講座7～9割・解説1～3割程が望ましく、自らの知見紹介は抑え黒子に徹する…他

社内の期待感醸成から導入研修、受講アンケートの回答督促から成果の社内広報まで、知見をご提供

研修の成果を高めるには、講義の質が高さが前提となりますが、一方で社内の期待感醸成や、受講によって得られた成果の社内広報など、受講する側のモチベーションを高める取り組みも不可欠です。これらの「受講前後」を含む研修の成功ノウハウを、豊富な実績と経験からお伝えします。

オンライン人材・期待感醸成～導入研修

オンライン・教材育成：メール文書案

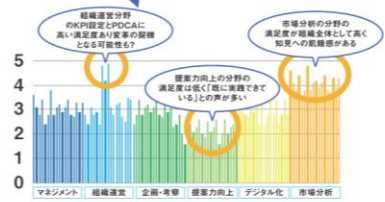
効果検証段階

経営層からも、受講者からも問われる「研修の成果」定量・定性分析で組織課題・社員の傾向まで判明



受講後の点数評価とアンケートを記録することで組織傾向が明らかになります。

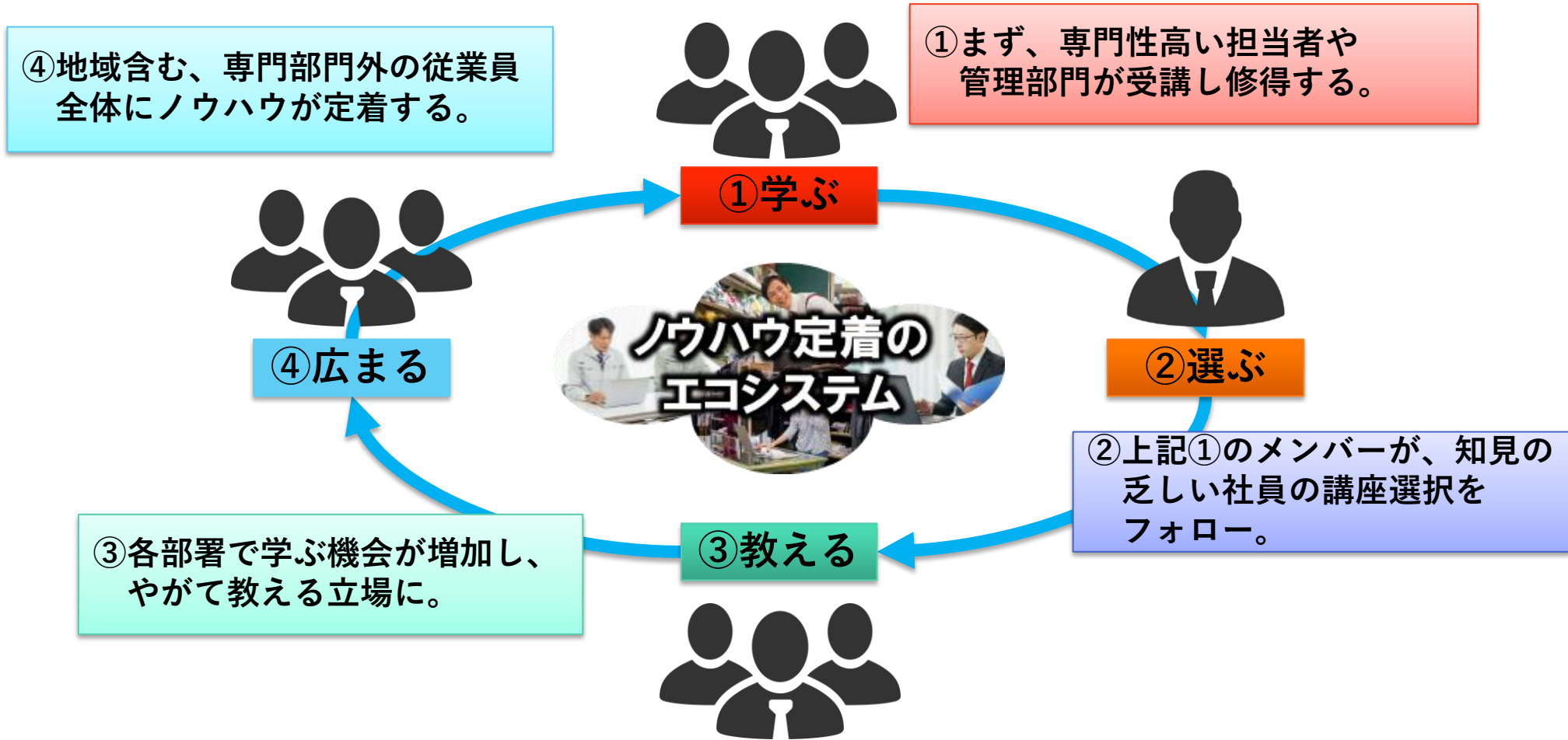
研修満足度に加えて得意領域や関心の乏しい分野も特定。今後の組織強化の方向性も見定められます。



体系的な研修を完遂する真価は、その効果検証に現れます。講義内容への高い満足度は前提として、受講者のアンケート回答を分析することで、来期以降の組織強化に明瞭な指針を得ることも可能になります。本プログラムでは、この研修効果測定の知見もご提供します。

講座ID	講座名	所属	受講人数	満足度	効果	評価	備考
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
32
33
34
35
36
37
38
39
40

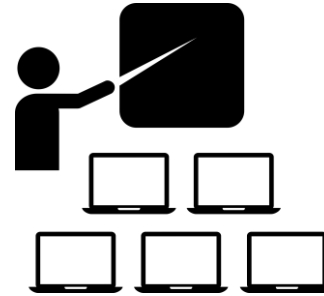
理想の教育・研修体系のエコシステム



従来のeラーニングや集合研修と 社内コーチ(貴社社員)がいる人材育成との違い



1人でeラーニングで学ぶのでは、
実際の営業活動への具体的な
落とし込みが心配。



かといって、毎回毎回手弁当で、
関連する最新情報を収集・分析し
社内研修する準備や実行も大変。

発想を根本から変えて、
コンテンツの準備や資料の作成などに注力するのではなく、営業活動の落とし込みに集中する体制へ



(例)オンデマンドの講義を活用した研修

顧客や市場のみならず自社営業の課題も
理解する優秀な営業パーソンを
“社内コーチ”として認定。



社内研修時に、他営業部員への
落とし込みに集中する形で、
講義の補足や、提案活動の最前線の
実情を解説するなど、伴走し、
実際の提案活動に繋がる研修に。

“社内コーチ”(貴社社員)の存在意義と 人材育成エコシステムの構築に向けて

「現場への落とし込みをするのは、講師ではなく、身近なエース社員」

たとえ画面の中の一流講師であっても、
部門全体にとって、あるいは、チームの〇〇さんにとって、
“本当に耳の痛いこと”は言えない。

しかしながら、“本当に耳の痛いこと”こそが、提案力の向上につながり、ひいては、売上拡大に寄与する。

そして、“本当に耳の痛いこと”を言えるのは、普段から自身の活動をつぶさに観察し伴走している上司や、一緒に最前線で日々懸命に努力し、同じ環境下でも、成果を上げている・実績を上げている・提案ノウハウを持っているプロフェッショナル社員にこそ成せる役割であり、組織力の向上に欠かせない関与である。

そうした素晴らしい社員をプロフェッショナル社員として認定し、“社内コーチ”として伴走体制を整えることで、確かなスキルを持った人材を育成するエコシステムを構築する。
(エコシステムに関しては、後述。P.10を参照ください)

「能動的な学習機会を用意しているが、社員が積極的に学ぼうとしない。」
「動画を眺めるだけで本当に身になっているか確信が持てない。」

企業の人材育成の在り方がガラリと変わった今、多くの企業が悩めるこれらの点に宣伝会議はお答えします。

貴社の社内コーチの具体的な役割と講座活用イメージ



受講者への補足が必要なところで動画を止め解説・支援

実績を持つ優秀な営業パーソンから、具体的な提案活動に落とし込むための具体的なノウハウを解説し、単なる一方通行の研修受講でなく、深い落とし込みと定着に繋げる。使用する教材として宣伝会議のオンデマンド講義を活用し、生々しい事例の話や、実際の提案活動で活用する内容はポイントごとに講義を止めて解説・支援を行う。

(例) “社内コーチ”の介入により、具体的に生まれる会話イメージ



社内
コーチ

ちょっと、ここで止めましょう。〇〇さん、明日はどこに訪問予定ですか？

〇〇会社の〇〇部長に訪問予定です。一度与件をいただいており、再訪です。



受講者
(営業担当)

そうですか。今の情報や話題、どう会話や提案に落とし込めそうですか？

えーっと…アイスブレイクで世の中の潮流に触れ、提案に繋がりたいと思います。



うーん。それだと世間話でいい話をして終わりになってしまいますね。こういう場合は、例えばですが・・・〇〇〇〇〇。先日、拡大契約に成功したA社との商談は、若年層の購買行動とインサイト分析がフックになり、〇〇商品のセールストークに繋がった結果、うまくいきました。



170の豊富なラインナップから
「今、チームメンバーに必要な講義」を選択し、



参加者全員で講義を見ながら、適宜、社内コーチから解説支援を行う。

貴社の社内コーチが、教え方の工夫を学ぶことができる 「社内レクチャーノウハウ」も万全

オンデマンド講座を教材とした社内レクチャーや解説動画を、受講企業社員が無理なく行えるノウハウも充実。特に、グループ組織の社会構想大学院大学がもつ実務家教員養成課程の「実務家に教え方を伝える」知見をご提供できます。受講者の課題や傾向、会社や部署の方向性を踏まえ、必要な補足が行えるようになります。



○好評な解説事例

- ・企業や部署内の方針を踏まえて、実務にどう落とし込むかの質問や社内事例の補足を行う
- ・分量としては講座7-9割・解説1-3割程が望ましく、自らの知見紹介は抑え黒子に徹する…他

○「うちの場合は～解説」による違和感の解消

- ・社員が解説をすることで、外部委託研修にありがちな「うちの場合はちょっと違うんだけど…」といった違和感を解消できます。



文部科学大臣認可
学校法人 先端教育機構
Advanced Academic Agency

学校法人 先端教育機構
社会構想大学院大学



グループ組織の社会構想大学院大学がもつ実務家教員養成課程は、文部科学省および厚生労働省より認定を受けており、産業界と学界を往還し、高度な経験と最先端の学術知を併せ持ち、それらを適切な方法で教育できる実務家教員が求められる現代において、社会のあらゆる場に遍する「実践知」を、継承・教育可能な「形式知」へと変換し、体系化できる人材の育成に取り組んでいます。

“実務に生きる”講義活用と“落とし込みを適切に支援する”プロフェッショナル社員の役割分担

社内コーチに求められるのは、社員の課題感から研修資料をまとめて作るのではなく、社員ならではの手触り感のある前提把握や事情理解に基づく、実践的かつ生産的な落とし込みの支援
社員だからこそ知りえる・寄り添える伴走者の存在で組織としての育成体系を進化させる

宣伝会議

オンデマンド講座の動画群からニーズに合わせて提供



- 170のオンライン動画群の提供
- 動画を使った社内レクチャーの支援
- 動画を使った社内レクチャーが出来る社員の選抜アドバイス
- 習熟度テストの作成・運用



貴社

各部署の動画解説能力の高い貴社の社内コーチを選抜



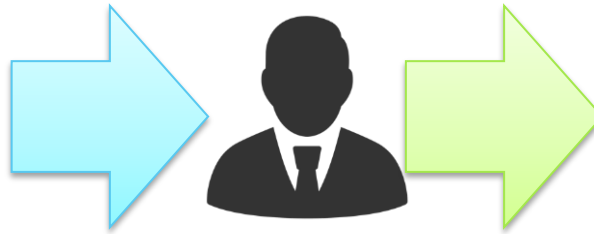
- 経営方針・事業戦略 の前提
 - 市場環境・競合動向 の把握
 - 社内動向・組織部門課題の把握
- を踏まえたすぐに実務に役立つ
生産的な落とし込み

重要な要素となる12講座の選定に際し、 管理者はあらかじめ36講座の事前視聴が可能

12講座の選定にあたっては、専門スタッフから各講座の詳細情報をお知らせします。カリキュラムや講師、満足度や受講者属性など、その分野は多岐にわたります。そのうえで、御社の課題をヒアリングさせていただいた上で、特に受講が推奨される講座を36講座選定。ぜひカリキュラム編成の参考にしていただければと思います。



事務局選定36講座



管理者 & 社内コーチ
候補者が12講座選定



社内に12講座展開
契約期間中に変更も可能

加えて、事前に講義内容を直接把握できていなければ、参考情報だけでは、自信を持った選定もできません。当社推奨講座であるにかかわらず、講座選定を行う管理者の方には、希望する36講座をあらかじめ視聴いただける権限を付与いたします。これにより、自社に最適な講座の選定や、社内レクチャーをはさむポイント等も着実に実施いただけます。

プランのご案内

プランは対象講座数によって以下4つとなります。24種類の講座で網羅的に、かつ新人にも受けさせられるよう、ゆとりをもって2年で学べるプロフェッショナルプランから、半年で6講座を集中的にご受講いただくシンプルプランまで、貴社のニーズに合わせてご自由にお選びいただけます。もし下記以外のメニューをご要望でしたらお気軽にお尋ねください。

プラン名	ミニマムプラン	シンプルプラン	スタンダードプラン	プロフェッショナルプラン
対象講座数	1講座	6講座	12講座	24講座
1講座あたりの視聴期間	7日間	21日間	21日間	21日間
サービス有効期間	7日間	半年間	1年間	2年間
総合ご支援サービス	なし	あり	あり	あり
価格	500,000円	3,000,000円	6,000,000円	12,000,000円 ⇒10,000,000円

現状分析からターゲット・メディアの理解、ブランディングやリスク管理まで全体を網羅

「強化したい分野を重めに」「営業活動の各段階幅広く」など、多様な選択肢があります

現状分析				ターゲット理解				メディア理解						
データ分析力養成講座	マーケターのためのファイナンス基礎講座	マーケティングリサーチ基礎講座	Googleアナリティクス講座	オープンデータによる顧客行動分析基礎講座	女性向けマーケティング講座	Z世代を動かすマーケティング基礎講座	シニア消費を生み出すためのマーケティング講座	若者消費を生み出すためのマーケティング基礎講座	新しい大人市場消費セミナー	メディア基礎講座	メディアブランディング基礎講座	デジタルサイトネーミング講座	YouTubeを活用した動画マーケティング講座	Facebookスタートアップセミナー
プロモーション予算立案講座	Excelを活用した分析講座	マーケターのためのPOCA基礎講座	マーケターのためのKPI設定講座	男性消費を促すためのメンズマーケティング講座	富裕層を動かすマーケティング基礎講座	子育て世代、ファミリー向けマーケティング講座	食品業界向けマーケティング基礎講座	Twitter活用基礎講座	動画活用ディレクション基礎講座	TikTokスタートアップセミナー	Instagramマーケティング基礎講座			

ブランディング					リスクマネジメント				
ウェブサイト活用基礎講座	マーケティング組織変革講座	ロゴデザインディレクション基礎講座	コーポレートブランディング推進講座	グローバルウェブサイトトレンド解説セミナー	発注担当者ための広告法概論	SNS担当者のためのネットリスク対策基礎講座	メディアトレーナー実践講座	プライバシー規制時代のデータマネジメント講座	校正・校閲力養成講座【Web・SNS専門コース】
グローバルブランディング・トレンド解説セミナー	ブランディングツール制作ディレクション講座	BtoB企業のためのブランディング推進講座	採用ブランディング講座	校正・校閲力養成講座	企業のためのジェンダー論基礎講座	広報担当者のための法務・倫理講座	危機管理広報講座		

最新情報の取得				ビジネススキルの定着				広報・PR			デジタル			マネジメント	
グローバルウェブサイトトレンド解説セミナー	グローバルブランディング・トレンド解説セミナー	ケースセミナー	オンライン時代のマネジメント実践講座	企業プレゼン講座	データ分析力養成講座	インタビュー実践講座	マニュアルを活用した業務ディレクション基礎講座	ひとりで始める広報活動基礎講座	グループ広報講座	グローバル広報講座	デジタルディレクター養成講座	デジタル&店舗コミュニケーション基礎講座	BtoB企業のためのデジタルマーケティング実践講座	プロジェクトマネジメント基礎講座	ファシリテーション力養成講座
オンライン時代のセールスコンテング講座	ロジカルに伝えるリモート時代の資料作成講座	ライブコマース基礎講座	ハイブリッド営業時代の提案書作成講座	ビジネススピーキング基礎講座	交渉術実践講座	プロジェクトマネジメント基礎講座	ファシリテーション力養成講座	デジタル広報基礎講座	ダイバーシティ推進講座	戦略PR講座	Web/デジタル戦略設計講座	Webリテラシー講座	Webプロモーション担当養成講座	オンライン時代のマネジメント実践講座	

対象全プログラムの情報や詳細については、こちらからご覧ください⇒



課題解決力を高めるセールスクリエイティビティ強化トレーニングプラン！

消費者・インサイト理解強化月間

4月

インサイト活用基礎講座

5月

広告・マーケティングに役立つ心理学実践講座

6月

カスタマージャーニー実践講座

データ分析・提案力強化月間

7月

プランナー養成講座

8月

データ分析力養成講座

9月

企画書・プレゼン講座

市場・ターゲット別販促強化月間

10月

Z世代を動かすマーケティング基礎講座

11月

女性マーケティング講座

12月

ファミリーマーケティング講座

クリエイティブ・制作力強化月間

1月

クリエイティブディレクション基礎講座シズル専門コース

2月

販促物のレスポンスを獲得するための集中講座

3月

セールスコピー実践講座

経験に頼った提案では後がない！
ストーリーある提案ができる課題解決力を！

従来

営業スキル

一部社員のみ
集合研修

続々
開講予定！

ニーズを
お聞かせください

プライシング
戦略講座

エリアマーケティング講座

リテールマーケティング講座

マーチャンダイジング講座

メーカー営業のためのデータ分析講座

小売り向け資料作成講座

商圈分析講座

流通業界トレンド講座

全12プログラム×21日間視聴
月額定額50万円(通年600万円)

対象100名:一人あたり月額5,000円
対象500名:一人あたり月額1,000円

月額1万円以下で、
最新ノウハウを体系的に！

小売・サービス業のスタッフをメディア化するリスキリング研修！

ファン・コミュニティ強化月間

発信スキル・リテラシー強化月間

4月

5月

6月

7月

8月

9月

10月

ソーシャルメディアマーケティング実践講座

コミュニティ活用基礎講座

ファンイベント企画・活用講座

SNS運用担当者養成講座

動画活用・ディレクション基礎講座

Webライティング講座

クチコミ・レビュー活用講座

ブランディング強化月間

個別SNS・プラットフォーム強化月間

11月

12月

1月

2月

3月

ブランドコミュニケーション講座

カスタマージャーニー基礎講座

Instagramマーケティング講座

TikTokスタートアップセミナー

メタバース基礎講座

店舗スタッフ

1年後

インフルエンサー化
メディア化

従来

接客スキル

一部社員のみ
集合研修

店舗スタッフ
活躍領域の拡充

文章力

セールスコピー

データ分析

顧客理解

制作物

炎上対策

Z世代の理解

新領域スキル

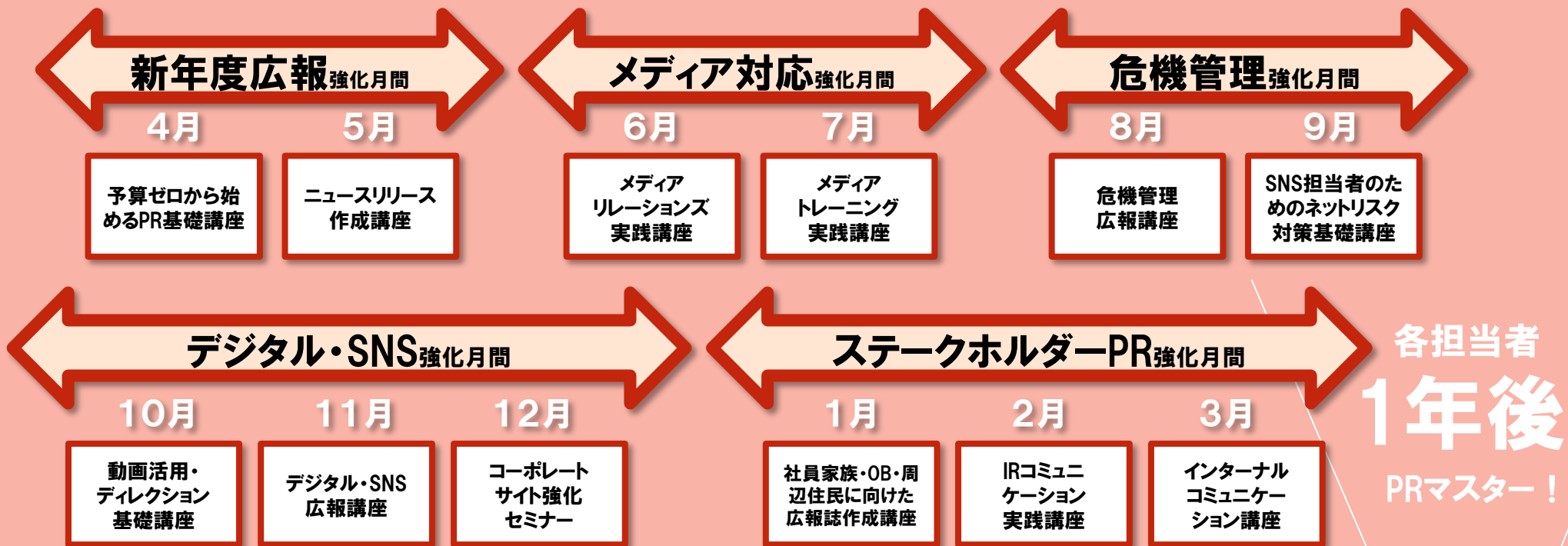
全12プログラム×21日間視聴
月額定額50万円（通年600万円）

対象100名：一人あたり月額5,000円
対象500名：一人あたり月額1,000円

月額1万円以下で、
最新ノウハウを体系的に！



世の中の動きや企業の活動時期に合わせた最も効果の上がるトレーニングプラン！



従来

広報
スキル

一部社員のみ
集合研修

全社員！
活躍領域の拡充
売上拡大

リリース作成
スキル

危機管理
スキル

SNS・Web
スキル

計画立案
スキル

メディア対応
スキル

コンテンツ
作成スキル

データ分析
スキル

新領域
スキル

全12プログラム×21日間視聴
月額定額50万円(通年600万円)

対象100名:一人あたり月額5,000円
対象500名:一人あたり月額1,000円

月額1万円以下で、
最新ノウハウを体系的に！



販促の時期や売上達成に合わせた最も効果の上がるトレーニングプラン!

新年度販促強化月間

4月

すぐ実施できる
手法を理解する
販売促進
基礎講座

5月

人を呼び込む
キャンペーン
企画立案力
養成講座

制作物強化月間

6月

POP制作
ディレクション
基礎講座

7月

チラシ・パンフレット
ディレクション
基礎講座

危機管理強化月間

8月

SNS担当者のため
のネットリスク
対策基礎講座

9月

制作担当者のため
の広告・販促
法務講座

年末・初売り商戦強化月間

10月

ネットで販促!
Web・SNSプロ
モーション講座

11月

言葉ひとつで
売上が変わる
セールスコピー
実践講座

12月

予算ゼロから始
める話題を生む
PR基礎講座

1月

店舗に訪れる
理由をつくる
消費者行動
デザイン講座

販促計画強化月間

2月

プロモーション
予算立案講座

3月

Excelを活用した
データ分析基礎
講座

全店長・
マネージャー

1年後

売上達成!

従来

接客
スキル

一部社員のみ
集合研修

全社員!
活躍領域の拡充
売上拡大

販促
スキル

危機管理
スキル

SNS・Web
スキル

計画立案
スキル

制作物作成
スキル

コンテンツ
作成スキル

データ分析
スキル

新領域
スキル

全12プログラム×21日間視聴
月額定額50万円(通年600万円)

対象100名:一人あたり月額5,000円
対象500名:一人あたり月額1,000円

月額1万円以下で、
最新ノウハウを体系的に!



生活者の大半が過ごすSNSでの発信力が上がるトレーニングプラン！

SNS全体理解強化月間

4月

SNS運用
担当者
養成講座

5月

ソーシャルメ
ディアマーケ
ティング講座

6月

Webリテラシー
講座

個別SNS発信強化月間

7月

インスタグラム
マーケティング
講座

8月

Twitter
活用講座

9月

YouTubeを活
用した動画
マーケティング
基礎講座

10月

TikTok
スタートアップ
セミナー

コンテンツ作成強化月間

11月

SNSコンテン
ツディレク
ション講座

12月

Webライティ
ング講座

炎上対策強化月間

1月

SNS担当者の
ためのネットリ
スク対策
基礎講座

2月

校正・校閲
力養成講座
SNSコース

3月

制作担当者
のための広
告・販促
法務講座

全社員
1年後
発信力強化！

従来

文章
スキル

一部社員のみ
集合研修

全社員！

活躍領域の拡充
リード数の拡大
新規受注拡大

SNS発信
スキル

炎上対策
スキル

ライティング
スキル

動画活用
スキル

Webマーケ
スキル

コンテンツ
作成スキル

データ分析
スキル

新領域
スキル

全12プログラム×21日間視聴
月額定額50万円(通年600万円)

対象100名:一人あたり月額5,000円
対象500名:一人あたり月額1,000円

月額1万円以下で、
最新ノウハウを体系的に！



社員のクリエイティブな発想力を高めるトレーニングプラン！

企画発想力強化月間

4月

企画立案力
養成講座

5月

コンセプト
開発講座

6月

デザイン
シンキング講座

ディレクション強化月間

7月

クリエイティブ・
ディレクション
基礎講座

8月

デザイン・
ディレクション
基礎講座

9月

動画活用
ディレクション
基礎講座

グローバル事例強化月間

10月

カンヌ
ライオンズ
セミナー

11月

クリエイティブ
ライブラリー
浅井雅也編

12月

クリエイティブ
ライブラリー
佐藤可士和編

クリエイティブスキル強化月間

1月

PowerPoint
デザイン
基礎講座

2月

図解力
養成講座

3月

カラー
マーケティング
実践講座

全社員
1年後

クリエイティブに

従来

企画
スキル

一部社員のみ
集合研修

全社員！

活躍領域の拡充
リード数の拡大
新規受注拡大

アイデア発想
スキル

企画力
スキル

デザイン
思考

グローバル事例
の知識

資料作成
スキル

ディレクション
スキル

デジタル
クリエイティブ

新領域
スキル

全12プログラム×21日間視聴
月額定額50万円(通年600万円)

対象100名:一人あたり月額5,000円
対象500名:一人あたり月額1,000円

月額1万円以下で、
最新ノウハウを体系的に！

営業の時期や予算達成に合わせた最も効果の上がるトレーニングプラン！

新規リード獲得強化月間

既存/休眠顧客からの受注強化月間

4月

ハイブリッド
営業時代の
提案書作成
講座

5月

一段上の
センス・デザイン
に仕上がる
PowerPointデザ
イン基礎講座

6月

企画書・
プレゼン講座

7月

BtoB企業の
営業向け
データ分析力
養成講座

8月

ABMで変わる
営業戦略
立案講座

9月

インサイドセー
ルスを活用した
アップセル講座

来期予算獲得強化月間

クロージング力強化月間

10月

BtoB企業の
ためセールス
コンテンツ
作成講座

11月

BtoB企業の
ためのOWN
ドメディア
実践講座

12月

リードを獲得
していくための
オンラインセミ
ナー実践講座

1月

クロージング
力養成講座

2月

営業職向け
メール
ライティング
講座

3月

交渉術
実践講座

全社員
1年後
DX!

従来

商談
スキル

一部社員のみ
集合研修

全社員！

活躍領域の拡充
リード数の拡大
新規受注拡大

データ分析
スキル

提案書作成
スキル

SNS
スキル

ウェビナー
スキル

資料作成
スキル

コンテンツ
作成スキル

発信
スキル

新領域
スキル

全12プログラム×21日間視聴
月額定額50万円(通年600万円)

対象100名:一人あたり月額5,000円
対象500名:一人あたり月額1,000円

月額1万円以下で、
最新ノウハウを体系的に！

非データ専門家でもデータをビジネスに変える技術を習得する！

データ活用リテラシー向上月間

4月

データ活用
リテラシー
講座

5月

データ分析
力養成講座

6月

Excelを活用し
たデータ分析
基礎講座

顧客理解強化月間

7月

インサイト活用
基礎講座

8月

カスタマー
ジャーニー
基礎講座

9月

Z世代向け
マーケティング
講座

データによる新規顧客獲得強化月間

10月

マーケティング
リサーチ
基礎講座

11月

パーソナルデー
タを活用したコ
ミュニケーション
戦略設計講座

12月

行動データ
分析入門
講座

データの資産化推進月間

1月

プライバ
シー規制の
データマネジ
メント講座

2月

データ分析
プロジェクト
マネジメント
講座

3月

データ分析
レポート作成
&プレゼン
講座

全社員
1年後

データのプロに

従来

日常業務
スキル

一部社員のみ
集合研修

全社員！
活躍領域の拡充

データ分析
リテラシー獲得

リサーチ能力
獲得

データ取り扱い
スキル

データレポート
スキル

データ分析
スキル取得

新規顧客
獲得スキル

行動分析
スキル

プロジェクト
進行スキル

全12プログラム×21日間視聴
月額定額50万円(通年600万円)

対象100名:一人あたり月額5,000円
対象500名:一人あたり月額1,000円

月額1万円以下で、
最新ノウハウを体系的に！



プログラムと予算を半数に抑えたミニマムプランもご用意

消費者分析

強化月間

4月

インサイト活用
基礎講座

インサイトを活用した
ブランド設計を
正しく行うためのノウハウ

6月

カスタマー
ジャーニー実践
講座

見向きもされない施策を
生活者の「行動と感情の流れ」から
打開する

8月

データ分析力
養成講座

統計的知識がなくてもできる
「戦略の糸口を掴む力」を
身に付ける

ターゲット理解

強化月間

10月

Z世代を動か
すマーケティング
基礎講座

TVすら即座にないZ世代。
この世代に届くアプローチ手法を理解する

クリエイティブ・制作力

強化月間

12月

企画書・
プレゼン講座

比較されない
企画書・プレゼンの
秘訣を学ぶ!

2月

セールスコピー
実践講座

セールスコピー実践講座
最後に必要なのは
購入の背中を押す「言葉」

経験に頼った提案
では後がない!
ストーリーある
提案ができる
課題解決力を!

従来

営業
スキル

一部社員のみ
集合研修

続々
開講予定!

ニーズを
お聞かせください

プライシング
戦略講座

エリアマーケティ
ング講座

リテールマーケティ
ング講座

マーチャンダイジ
ング講座

メーカー営業のため
のデータ分析講座

小売り向け
資料作成講座

商圏分析講座

流通業界
トレンド講座

全6プログラム×21日間視聴
月額定額50万円(通年300万円)

対象100名:一人あたり月額2,500円
対象500名:一人あたり月額 500円

月額1万円以下で、
最新ノウハウを体系的に!

お客様との対応に自信をもって会話・提案できる脱炭素基礎TRプログラム

社会背景・本質意義理解強化月間

4月

脱炭素ビジネス
『概論』
背景と潮流

5月

企業における
サステナビリティ
推進基礎講座

6月

カーボン
ニュートラル
実践経営
基礎講座

習熟度
確認テスト



サプライチェーンへの対応強化月間

7月

カーボン
マネジメント
基礎講座
SCOPE1,2,3編

8月

サプライチェーン
カーボン
マネジメント
基礎講座

9月

物流業界の
脱炭素最前線
基礎講座

習熟度
確認テスト



脱炭素トランジション強化月間

10月

企業の
再エネ調達
実務
基礎講座

11月

再エネ
電力調達
検討から
実践へ

12月

カーボン
クレジット
基礎講座

習熟度
確認テスト



次世代エネルギー・技術強化月間

1月

国内グリーン
水素の
社会実装

2月

次世代
エネルギー
講座
アンモニア編

3月

CO2
回収・貯留・
有効活用の
可能性

習熟度
確認テスト



従来

商談
スキル

一部社員のみ
集合研修

全社員！

活躍領域の拡充
環境提案の強化
受注単価拡大

- 環境を前面に押し出すと経営者や役員が出てきた場合に幻滅されてしまうことも(そんなことも分かってないの?)
- 中小企業のコスト競争に巻き込まれてしまい、自社の環境提案が、採用されていないこともある。
- 環境分野は、つぶしが効かないと理解しつつも、どういったプロセスで学習して落とし込めばいいかわからない。

「なんとなくいい話して終わり」をなくし、本質的な環境提案を量産する体制を築く。

全社員
1年後
GX!



全12プログラム×1か月間視聴
月額定額75万円(通年900万円)

対象100名:一人あたり月額7,500円
対象500名:一人あたり月額1,500円

月額1万円以下で、
最新ノウハウを体系的に!

CN対応と電動化を“危機”から“機会”へ変える価値創出人材育成プログラム

社会背景・エネルギー理解強化月間

4月

脱炭素ビジネス
『概論』
背景と潮流

5月

国内グリーン
水素の
社会実装

6月

次世代
エネルギー
講座
アンモニア編

習熟度
確認テスト



蓄電池・電動化・充電技術強化月間

7月

サービスデザイン
で描くEV
蓄電池 / 充電器
の未来地図

8月

V2H
蓄電池技術が
可能にする
家と車の新しい関係

9月

蓄電池を巡る
メガトレンドと
ビジネスモデル

習熟度
確認テスト



EV最前線強化月間

10月

EV最前線
電動化で変わる
『クルマ』の
中身と価値

11月

基礎から学ぶ
ライフサイク
ルアセスメン
ト(LCA)講座

12月

エネルギーと
自動車の
ミライ

習熟度
確認テスト



ソリューション開発・社会実装強化月間

1月

急速充電器の
ある社会
EV実装に果たす
役割と
欧州との相違点

2月

脱炭素×モビリティ
ビジネス
～求められる新た
な価値づくり～

3月

物流業界の
脱炭素最前線
基礎講座

習熟度
確認テスト



従来

該当業務
の
専門知識

一部社員のみ
集合研修

全社員！

活躍領域の拡充
環境提案の強化
受注単価拡大

百年に一度の大変革を、“危機”ではなく、“機会”とするためのEV×ビジネスの視点を組織で育てる

全12プログラム×1か月間視聴
月額定額75万円(通年900万円)

対象100名:一人あたり月額7,500円
対象500名:一人あたり月額1,500円

月額1万円以下で、
最新ノウハウを体系的に！

全社員
1年後
GX！



宣伝会議 オンデマンド講座人数無制限プラン_申込書

■右記の利用規約に同意の上、宣伝会議 オンデマンド講座人数無制限プランを申し込みます。

お申込日： 年 月 日

お申込者情報		
会社名	TEL	
住所	〒	
責任者様	フリガナ	
	氏名	所属部署 役職
	Eメール	
担当者様	フリガナ	
	氏名	所属部署 役職
	Eメール	

お申込みプラン	
対象講座 (5講座まで 本申込書で 対応可能)	講座名1: 講座名4:
	講座名2: 講座名5:
	講座名3: その他(12講座パック): <input type="checkbox"/> BtoBDX <input type="checkbox"/> 広報強化 <input type="checkbox"/> マーケティング強化 <input type="checkbox"/> 販促強化 <input type="checkbox"/> SNS強化
視聴期間	____年__月__日から 7日間・14日間・28日間・その他(12講座パック)
金額	円(税別)

お支払い	
支払規定	毎月____日締____月____日払
請求日	____月____日 入金日 ____月____日

■お問い合わせ
株式会社宣伝会議「オンデマンド講座人数無制限プラン事務局」
〒107-8550 東京都港区南青山3-11-13 新青山東急ビル9階
TEL: 03-3475-3010 メール: educ-online@sendenkaigi.co.jp

「宣伝会議 オンデマンド講座人数無制限プラン」利用規約

第1条 (趣旨)

宣伝会議 オンデマンド講座人数無制限プラン利用規約(以下「本規約」という)は、宣伝会議 オンデマンド講座人数無制限プランの利用者および利用を希望する者(以下あわせて「甲」という)が株式会社宣伝会議(以下「乙」という)の提供する次案に定めるサービス(以下「本サービス」という)を利用するにあたり、甲および乙が遵守すべき事項を定めたものである。

第2条 (本サービス)

1. 乙は、甲に対し、本サービスとして、乙の運営するオンデマンド講座人数無制限プランにおいて、乙または乙の提携先が開発した研修、講義、セミナー等のプログラム(以下「講座」という)を、複数法人の受講者で構成される形式で提供する。2. 本サービスは、申込者が別途提出する受講者名簿に記載された受講者について、同一法人の受講である限り、一定期間について、定額でオンデマンド講座を受講できるサービス(以下「定額制サービス」という)から構成される。3. 本サービスで受講できる講座は、別途定める乙が指定するオンデマンド講座に限定され、ライブ配信講座、教室開催講座(現地開催講座、同時中継講座)は含まれない。

第3条 (受講者登録)

1. 甲は、本規約の定め同意したうえで、乙の定める手続に従い、本サービスを利用する受講者名簿を提出することで受講者登録を行う。2. 受講者登録は、本サービスを利用する甲の組織毎に行うことができる。3. 登録事項に変更が生じた場合、甲は、乙が別途定める手続に従い、速やかに乙に通知する。4. 乙は、甲が乙の定める取引基準に合致しないと判断した場合、甲の受講者登録の申請の全部または一部を拒否し、また、既にされた受講者登録の削除または登録事項の一部の削除をすることができる。

第4条 (契約の成立)

甲が、本サービスに関する受講者登録の申請をなすことにより、乙に対して本サービスの利用を申し込み、乙が、乙の定める取引基準に合致すると判断した場合において、乙による承諾の意思表示が甲に到達することをもって、甲乙間に本サービスの利用に関する契約が成立する。

第5条 (請求および支払い)

1. 乙は、甲に対し、申し込みを行った研修の受講料を消費税相当額とともに速やかに請求する。2. 甲は、前項の請求を受けた金額を、乙が別途定める期日までに乙の定める銀行口座へ振り込むことにより支払う。なお、振込手数料は甲の負担とする。3. 定額制サービスにおいて、甲は、期間終了時の受講の有無、受講期間の到来の有無等にかかわらず、乙に対し受講料金の払い戻しを求めることはできない。第3条4項に基づき乙が受講者登録を削除する場合または甲が受講者登録の削除を申し出る場合も同様とする。

第6条 (受講の取り消し)

1. 甲は、以下の各号に定める期日の1週間前まで、受講者登録の情報を取り消すことができる。その際、甲が購入した定額制サービスの料金の払い戻しは行わない。研修開催日の1週間以降は取り消すことができず、申し込み時に用いられた受講者登録を再び変更することはできない。

第7条 (欠席)

1. 受講の申し込みを行った講座において、第9条に定める受講の取り消しが無く、受講者が欠席した場合、その理由の如何にかかわらず、定額制サービスを再び使用することはできない。2. 前項の欠席には、受講者が研修に出席しなかった場合のほか、遅刻等により、本サービスの運営に支障を及ぼすまたは及ぼすおそれがあるとして、乙により出席が認められなかった場合を含む。

第8条 (開催中止)

1. 乙は、甲が受講の申し込みをした研修について、合理的な事由がある場合は、甲または受講者に通知のうえ、その開催を中止できるものとする。2. 乙が、甲が受講の申し込みをした研修の開催を中止する場合、定額制サービスの料金の払い戻しを行う。3. 乙は前項に定めるほか、講座の開催中止に伴ういかなる責任も負わないものとする。

第9条 (知的財産権の帰属)

本サービス(研修の内容、テキスト、配布資料、投影片資料、ツール、マニュアル等を含むがこれらに限られない)に関する著作権等の知的財産権(著作権法第27条および第28条に定める権利を含む)は、すべて乙または乙の提携先に帰属する。

第10条 (禁止行為および甲の義務等)

1. 甲は、甲自らまたは甲以外の法人(甲の親会社、子会社、関係会社等を含む)もしくは個人(以下当該法人および個人をあわせて「第三者」という)をして、如何なる方法によっても、本サービスに関し、複写、複製、転載、引用、配信(ネットワークに接続されたサーバへのアップロードを含む)、

編集、翻案、改変、改題、翻訳、第三者への開示等をしてはならない。2. 甲は、受講者登録をした者以外の者に研修を受講させてはならない。3. 甲は、甲自らまたは第三者をして、本サービスと同一の講座を作成してはならない。また、甲は、甲自らまたは第三者をして、本サービスの利用で知り得た情報を用いて、本サービスと類似した講座を作成してはならない。4. 甲は、甲自らまたは第三者をして、本サービスと同一の講座を用いて、本サービスを提供してはならない。また、甲は、甲自らまたは第三者をして、本サービスの利用で知り得た情報を用いて、本サービスと類似したサービスを提供してはならない。5. 甲は、本サービスを利用するにあたり、以下の各号に該当する行為をしてはならない(1)乙、他の研修受講者またはその他の第三者を誹謗中傷またはその名誉を毀損するおそれのある行為(2)乙、他の研修受講者またはその他の第三者に損害を与えまたは与えようとする行為(3)本サービスの運営に支障を及ぼすまたは及ぼすおそれのある行為6. 甲が、本サービスを利用するにあたり、甲が行うべき作業を第三者に代行させる場合、甲は、当該第三者に本規約における甲と同等の義務を負わせたうえで、乙が別途定める手続に従い乙に申し出るものとする。なお、乙が、本サービスの提供に支障を及ぼすまたは及ぼすおそれのあると判断した場合、乙は、当該第三者の作業代行を認めない。7. 甲は、本サービスを利用するにあたり自ら登録することができる事項について管理し、当該事項に変更等がある場合、速やかに更新、削除等を行う義務を負う。8. 甲は、受講者の行為であること理由に本規約に定める義務に責任を負えぬこととはできず、受講者が本規約に定める義務に違反した場合、乙または第三者に対してこれに起因する損害等に関する一切の責任を負う。

第11条 (機密情報の保持)

甲は、乙の書面による承諾なく、本サービスの提供ないし利用に関して知り得た相手方に関する情報を、前条に定める場合を除き、第三者に開示、漏洩してはならない。ただし、以下の各号の情報を除く。

- 相手方から知り得た時点で、公知である情報
- 相手方から知り得た後、自己の責によらず公知となった情報
- 第三者から、機密保持義務を負うことなく合法的に入手した情報
- 相手方から知り得た情報によることなく、独自に開発した情報
- 法令の定め、または裁判所、政府機関等の命令により、その開示が義務づけられた情報

第12条 (権利義務の譲渡禁止)

甲は、乙の事前の承諾なく、本規約に基づき生じた権利義務を第三者に譲渡し、継承し、担保に供することはできない。

第13条 (反社会的勢力の排除)

甲は、反社会的勢力(暴力団、暴力団員、暴力団員でなくなった時から5年を経過しない者、暴力団準構成員、暴力団関係企業、総会屋等、社会運動等標ぼうゴロまたは特殊知能暴力集団等、その他これらに準ずる者をいう)に該当しないこと、また暴力的行為、詐術・脅迫行為、業務妨害行為等違法行為を行わないことを、将来にわたっても表明する。かかる表明に違反した場合には、乙と交わった全契約の解除を異議なく受け入れる。

第14条 (不可抗力)

甲は、戦争、暴動、ストライキ、火災、天変地異、感染症・疾病その他合理的支配を越える事由による本サービスの停止、遅延等について、その責任を負わないものとする。このサービスの停止、遅延等により、チケットの使用ができなかった場合であっても、チケットの料金の払い戻しは一切行わない。

第15条 (契約の解除および甲の損害賠償)

1. 乙は、甲に以下の各号に該当する事由が生じた場合、第4条に基づき成立した契約を解除することができる。ただし、当該解除の効力は将来に向かって生じるものとする。(1)本規約に違反したとき(2)乙の定める取引基準に合致しないと判断したとき(3)支払を停止したとき、または手形交換所の不渡処分があったとき(4)公租公課を滞納したとき(5)差押、仮差押、仮処分、競売、強制執行、滞納処分等の公権力による処分を受けたとき(6)破産、民事再生、会社更生の申立が生じたとき(7)信用に不安が生じたとき2. 甲が本規約に違反して乙に損害を与えた場合、甲は、乙に対しその損害を賠償する義務を負う。

第16条 (専属的合意管轄裁判所)

甲及び乙は、本契約に関して紛争が生じた場合には、東京地方裁判所を第一審の専属的合意管轄裁判所とすることに合意する。

以上
2022年8月30日制定