



下記の必要事項をご記入のうえ、FAXをお送りください

FAX : 0120-54-6340

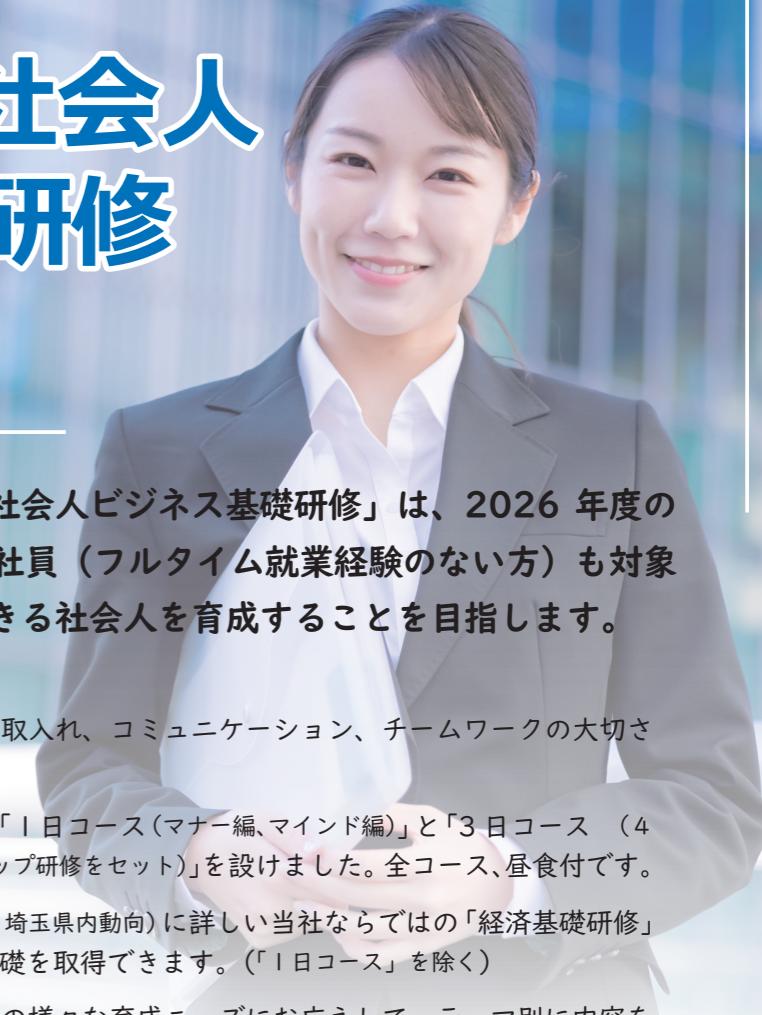
2026年度 新入社員・新社会人ビジネス基礎研修 参加申込書

ベーシック コース		<input type="checkbox"/> A1コース 4月2日(木) 大宮会場 <input type="checkbox"/> A2コース 4月10日(金) 川越会場 <input type="checkbox"/> B1コース 4月6日(月)、7日(火) 大宮会場 <input type="checkbox"/> B2コース 4月8日(水)、9日(木) 大宮会場 <input type="checkbox"/> B3コース 4月15日(水)、16日(木) 川越会場 <input type="checkbox"/> C1コース 4月6日(月)、7日(火)、9月15日(火) 大宮会場 <input type="checkbox"/> C2コース 4月8日(水)、9日(木)、9月15日(火) 大宮会場 <input type="checkbox"/> C3コース 4月15日(水)、16日(木)、9月15日(火) 川越会場 大宮会場	
貴社名			
ご住所	〒 -		
連絡 ご担当様	部署	ご担当者	ふりがな
電話 FAX	電話	FAX	ふりがな
E-mail	@		ふりがな
※ゼロやエルはふりがなをお願いします			

オプションコース ご希望のコースにご参加者のお名前をご記入ください。				
コース名	D1 4月23日(木) 大宮会場 チームワーク ビルディング研修	D2 5月14日(木) 大宮会場 ロジカルシンキング研修	D3 5月19日(火) 大宮会場 電話応対研修	D4 5月26日(火) 大宮会場 営業基礎研修
ご参加者名	ふりがな	ふりがな	ふりがな	ふりがな
	ふりがな	ふりがな	ふりがな	ふりがな
	ふりがな	ふりがな	ふりがな	ふりがな
	ふりがな	ふりがな	ふりがな	ふりがな
	ふりがな	ふりがな	ふりがな	ふりがな

ぶぎん地域経済研究所研修セミナーのご案内

2026年度 新入社員・新社会人 ビジネス基礎研修 のご案内



ぶぎん地域経済研究所の「新入社員・新社会人ビジネス基礎研修」は、2026年度の新卒者だけでなく、第2新卒、既卒若手社員（フルタイム就業経験のない方）も対象としており、自信をもって組織で活躍できる社会人を育成することを目指します。

すべての講座で、グループワーク、演習を取り入れ、コミュニケーション、チームワークの大切さなどを実践的に学びます。

2026年度は、**ベーシックコース**に、新たに「1日コース（マナー編、マインド編）」と「3日コース（4月の2日コースに、入社半年後の9月フォローアップ研修をセット）」を設けました。全コース、昼食付です。

ベーシックコースでは、経済産業分野（特に、埼玉県内動向）に詳しい当社ならではの「経済基礎研修」を組み入れ、経済指標や物価、金利等の基礎を取得できます。（「1日コース」を除く）

オプションコースでは、研修派遣企業さまの様々な育成ニーズにお応えして、テーマ別に内容を深堀りし、新入社員の戦力アップにつなげます。開催時期も5月下旬までの余裕ある日程とし、業務スケジュールに合わせてご受講いただけます。

※なお、オプションコースは、ベーシックコースと合わせてお申込みいただくことで、割安ご利用いただけます（同時申込割引）。
オプションコースの各講座は、単独でもお申込みいただけますが、ベーシックコース同時申込の場合と受講料が異なります。

ベーシックコース (9:30 ~ 16:30)			オプションコース (9:30 ~ 16:30)		
日程	コース名	会場	日程	コース名	会場
4/2	A1 1日コース マナー編	大宮	4/23	D1 チームワークビルディング研修	大宮
4/10	A2 1日コース マインド編	川越	5/14	D2 ロジカルシンキング研修	大宮
4/6・7	B1 2日コース ビジネス基礎研修コース	大宮	5/19	D3 電話対応研修 電話への恐怖心を克服	大宮
4/8・9	B2 2日コース ビジネス基礎研修コース	大宮	5/26	D4 営業基礎研修 心構えと営業の基礎を学ぶ	大宮
4/15・16	B3 2日コース ビジネス基礎研修コース	川越			
4/6・7 9/15	C1 3日コース (ビジネス基礎研修:B1) フォローアップ研修セットコース	大宮			
4/8・9 9/15	C2 3日コース (ビジネス基礎研修:B2) フォローアップ研修セットコース	大宮			
4/15・16 9/15	C3 3日コース (ビジネス基礎研修:B3) フォローアップ研修セットコース	川越 大宮			

会場ご案内
ベーシックコース 大宮会場：大宮ソニックスシティ 6階会議室
 川越会場：ウェスタ川越1階会議室
オプションコース 大宮会場：武蔵野銀行本店ビル2階「M's SQUARE」

ベーシックコース

研修のねらい・プログラム・受講料のご案内

各日 9:30 ~ 16:30 ※ベーシックコースは昼食付きとなります。

A 1 コース (1日コース)

マナー編～ビジネスマナー5原則を学ぶ

受講料 (税込) : 会員 16,500 円、一般 27,500 円

研修のねらい

なぜビジネスマナーを身につける必要があるのか、冒頭で本質的な目的をお伝えし、納得感をもってビジネスマナーの基本を学んでいただきます。

名刺交換、来客・訪問時、電話応対（取次ぎ）等、現場配属されてすぐに必要になる項目を網羅しています。演習が多数含まれ、『わかる』ではなく、自信をもって『できる』を目指します。

研修・プログラム

1. ビジネスマナーの基本
2. ビジネスマナー① 言葉遣い・敬語言葉遣いの基本
3. 人の話の「きき方」
4. ビジネスマナー② 電話応対
5. ビジネスマナー③ 来客応対・訪問時のマナー
- 6.まとめ

B 1～B 3 (2日コース)

ビジネス基礎研修コース

受講料 (税込) : 会員 33,000 円、一般 55,000 円

研修のねらい

社会人としての基本マインドを醸成し、そのマインドを体現する身だしなみや言葉遣いを学び、電話や来客対応の活用に結びつけます。また、上席者の指示に基づき業務を進めるポイントを習得し、実践につなげます。（1日コースのマナー編とマインド編を統合し、2日間じっくり学べます。）

経済基礎研修では、主な経済指標、マーケット指標から経済の見方、物価、金利等の基礎を学び、埼玉県内の人口、産業構造等から県内経済や産業の特性を考えます。

研修・プログラム

1. 社会人として働くとは～セルフチェック
2. 社会人としての基本姿勢と行動
3. 組織で求められる人材になるために
4. 仕事をするうえでのコミュニケーションの基本
5. ルールの遵守
6. 経済基礎研修
7. ビジネスマナー
8. チームに貢献する仕事の進め方、報告演習

A 2 コース (1日コース)

マインド編～社会人の心得を知る

受講料 (税込) : 会員 16,500 円、一般 27,500 円

研修のねらい

新入社員の心得や常識、仕事に臨む姿勢、現場で求められる行動について学びます。社会人の暗黙知やルールを確認し、1年目を軌道に乗せるためのマインドセットとスキル獲得を行います。

失敗を避けるため受け身の傾向が強い昨今の新入社員が、自信をもって仕事を始めるために必要な前提知識・スキルを獲得する研修です。

研修・プログラム

1. 会社と仕事を知り、ビジネスマインドを獲得する
2. 新入社員はどのように見られているか
3. 新入社員の仕事に取り組む姿勢とは
4. 集中して仕事に臨める環境づくり
5. 知らないと恥ずかしい社内コミュニケーション
6. 自分でできることを増やす、勉強・自己研鑽の仕方

オプションコース

研修のねらい・プログラム・受講料のご案内

各日 9:30 ~ 16:30

D 1 コース (1日コース)

チームワークビルディング研修

ベーシックコース同時申込 受講料 (税込) :
会員 15,400 円、一般 33,000 円

研修のねらい

社会人基礎力として習得すべきチームにおけるコミュニケーション能力を、ビジネスゲーム（ドミノインテリア）を通じて、その重要性と難しさを含めて体感していただきます。

研修・プログラム

1. 仕事のプロフェッショナルとは
2. ビジネスゲーム「ドミノインテリア」
3. ビジネスコミュニケーション
4. 3つの「きく」スキル～「聞く」、「聴く」、「訊く」
5. 報連相
- 6.まとめ

D 2 コース (1日コース)

ロジカルシンキング研修

ベーシックコース同時申込 受講料 (税込) :
会員 15,400 円、一般 33,000 円

研修のねらい

仕事を進める際に起こり得るケース、事例を通じて、「いつ・どのように考えるべきなのか」を学びます。
新人の方がスムーズに行動できる考え方を鍛えます。

研修・プログラム

1. 新人の仕事とロジカルシンキング
2. ロジカルシンキング STEP ①～整理する
3. ロジカルシンキング STEP ②～結論を導き出す
4. ロジカルシンキング STEP ③～わかり易く伝える
5. 総合演習
- 6.まとめ

D 3 コース (1日コース)

電話応対研修～電話への恐怖心を克服

ベーシックコース同時申込 受講料 (税込) :
会員 15,400 円、一般 33,000 円

研修のねらい

固定電話で話したことがない新人でも、安心して電話応対ができるよう基本をしっかりと学びます。

電話への恐怖心を軽減し、自信をもって電話応対に臨めることを目指します。

研修・プログラム

1. 経験から振り返る電話応対
2. 良い電話応対の構成要素
3. 電話応対における心構え
4. 電話応対基本スキル
5. フォローで確認する電話応対
6. より良い電話応対を目指す～プラスαの気遣い

D 4 コース (1日コース)

営業基礎研修～心構えと営業の基礎を学ぶ

ベーシックコース同時申込 受講料 (税込) :
会員 15,400 円、一般 33,000 円

研修のねらい

営業に求められる役割や売上、利益の基礎知識、営業活動における5つのプロセスを学びます。

組織が営業に求められる役割や各営業プロセスにおける目的等も学びます。テレアポから受注まで、営業現場を想定したロールプレイング等で営業としての基本スキルを身につけます。

研修・プログラム

1. 営業とは
2. アポイントを取る
3. 準備を万全にして、訪問する
4. 商品・サービスを説明する
5. 商品・サービスを販売する
6. 受注する～営業活動で得た情報を有効活用する

裏表紙の参加申込書をコピーいただき、必要事項をご記入のうえ、FAXにて弊社宛にお申し込みください。

お申込受付後、開催日の2週間前までに受講票等をお送りいたします。

メールアドレスをお届けいただいている会員さまは、弊社ホームページからもお申し込みできます。▶▶

開催1週間前にならぬ受講票が届かない場合は、大変お手数ですがご連絡ください。

開催当日のキャンセルは原則として受講料の払い戻しはいたしませんのでご了承ください。

ふгин地域経済研究所 〒330-0854 さいたま市大宮区桜木町 1-10-8 武蔵野銀行本店ビル 7 階

担当：小栗・林 TEL.048-647-8484 FAX.048-647-9553 <https://www.bugin-eri.co.jp/company/>

