

提供元	項目	コンテンツタイトル
セレブリックス	顧客開拓研修	イントロダクション
		顧客開拓の基本(1/3～)アウトバウンドセールスとインバウンドセールス～
		顧客開拓の基本(2/3)～営業パーソンの心構え～
		顧客開拓の基本(3/3)～営業の基本要件～
		ターゲティングの方法
		コンサルティングセールスプロセス概要
	ビジネスマナーポリシー	ビジネスマナー基礎(1/2)～バーバルコミュニケーション～
		ビジネスマナー基礎(2/2)～ノンバーバルコミュニケーション～
		ビジネス文書と基礎(2/5)～営業パーソンのためのビジネス文書～
		ビジネス文書と基礎(3/5)～営業パーソンのためのビジネスメール講座～
		ビジネス文書と基礎(4/5)～できる営業パーソンのためのビジネスレター活用法～
	テレマーケティング解説	テレマーケティングとは
		電話でのコミュニケーション(基本の心構え)
		テレアポの基本
		ターゲティング
		リストアップ
		アプローチ(1/2)～受付突破編～
		アプローチ(2/2)～キーパーソン編～
応酬話法(資料対応や取引先が既にある場合)		
応用テクニック		
アポイントが取れたら		
電話商談のポイント		
ロールプレイング		
トークナビ	リモート会議でも伝わる話し方	第一印象の重要性 (印象)
		オンラインでの効果的な魅せ方 (視覚)
		伝わる声になる母音の練習 (声)
		伝わる声になる話し方 (話し方)
		短い時間で伝えるエレベーターピッチ (話し方構成)
	聴き方	オンラインで効果的な魅せ方(視覚)
		聴き方の3つのコツ
		会話を広げる質問
		アナウンサーの質問術

トークナビ	会議ファシリテート	ファシリテーターの役割とゴール
		進行のコツ
		意見を引き出す肯定質問と否定質問
		行動を促す進行
TEPPEN Thailand.co.,ltd	豆知識	ビジネスマナー
		要注意禁止事項
		代表的な日本の食事マナー（食器の音）
		代表的な日本の食事マナー（意外な日本人の習慣）
		【日本式】 座席によるお客様の関係性
		箸の持ち方
	衛生	よく菌が発生する場所
		飲食店の一般的な身だしなみ
		食材の鮮度の見分け方(基本)
		怪我の処置
		次亜塩素酸の効果と使い方
		まな板とダスターの使い分け・洗うタイミング
		食中毒を起こす細菌・ウィルスの種類
		危険な食材リスト
		ハイター・洗剤・アルコールの基本的な使い分け
		害虫について
		レジでお金を触ったら
		食中毒を起こさないために
		先入先出し
		皿の洗い方・洗い分け
		アルコールの正しい使い方
		手の洗い方・洗うタイミング
		キッチン
	出汁まき卵の作り方	
	焼酎割の作り方	
	賞味(消費)期限について	
	日本の調味料の不思議で基本！ さしすせそ※入れる順番が大切	
	寿司飯おいしい作り方	
	包丁の研ぎ方	
	食材の炭火での焼き方	
	出汁の取り方	
	生ビールの注ぎ方	

TEPPEN Thailand.co.,ltd	キッチン	冷凍食材の解凍方法
		鍋の正しい使い方
		納品の仕方
		肉の基本的な切り方
		ハイボールの作り方
		包丁の使い方：押し切りと引き切り
		基本的な魚の捌き方（三枚おろし）
		基本的な魚の捌き方（皮引き）
		炒めもの
		揚げもの
		刺身の代表的な切り方と基本の盛り付け
		肉のおいしい焼き方
		ご飯の美味しい炊き方
		姿勢(立ち方・礼)
	サービス	食器・トレンテの使い方
	手差し	
	電話対応	
	お出迎え	
	案内	
	注文	
	お客様に呼ばれた時の反応	
	サービス(気遣い)	
	食事中のお客様のテーブル確認ポイント	
	会計	
	お見送り	
	テーブルリセット	
	皿・箸	
	宴会对応のポイント	
	片付け・掃除	冷蔵庫の掃除(毎日)
	カラトリー拭き	
	キッチン清掃	
	冷蔵保管	
	冷蔵庫の丸洗い(週1)	
	電気オフ	
	キッチンで使う調味料の片づけ	
	メニューの片づけ	
ダスターの煮沸消毒		
卓上調味料の回収		
備品、調理器具の定位置管理		