



BRIDGE E-LEARNING

Online learning

01

主に使用される場面について

02

Bridgelearningの特徴

03

動画コンテンツ・研修カリキュラムについて

04

料金について

05

導入までの流れ

新入社員から管理職まで幅広く学べる

- 管理職を目指す、または管理職の方
- 会社の営業力、スキルを底上げしたい
- 新入社員の質を上げたい
- 役職の転換を考えている
- 会社の様々な仕事の内容を把握してほしい

BridgelearningのLMSでは、学習者の成績・進捗管理という、eラーニングならではの機能が搭載されています。

- ・受講者はどれくらいのペースで学習を進めているのか
 - ・テストでどれくらいの得点を獲得しているのか
 - ・どんな分野が強いのか・弱いのか
- このような個人指導の指針となるデータも、取得・管理できるようになります。

(確認テストで復習も可能)



The screenshot displays the Bridgelearning LMS interface. On the left is a navigation menu with options: ホーム (Home), 営業研修 (Sales Training), 人事労務担当者向け研修 (HR/Personnel Training for Managers), 管理職研修 (Management Training), 企画・マーケティング研修 (Planning/Marketing Training), その他研修 (Other Training), 設定 (Settings), and ログアウト (Logout). The main content area shows a course titled 'アイスブレイクとは?' (Icebreaker). Below the title is a '【確認テスト】' (Confirmation Test) section with the question 'アイスブレイクの主な目的は何ですか?' (What is the main purpose of an icebreaker?). Two buttons are visible: '新商品の紹介' (Introduction of New Products) and '営業成績の改善' (Improvement of Sales Performance). A blue button highlights the answer: '人々が互いに知り合い、信頼関係を築くこと' (For people to get to know each other and build trust). Below this is a '【解説】' (Explanation) section stating the correct answer is '人々が互いに知り合い、信頼関係を築くこと' and explaining that icebreakers are used to break down communication barriers. At the bottom, there is a '詳細情報' (Detailed Information) section showing '受講目安: 6分' (Recommended study time: 6 minutes), 'ジャンル: トップセールスの商談フロー' (Genre: Top Sales Negotiation Flow), and '講義名: アイスブレイクとは?' (Lesson name: Icebreaker?). Two buttons are at the bottom: '講義を開始する' (Start Lesson) and '確認テストを受ける' (Take Confirmation Test).

LMS（Learning Management System）を使用し個人分析、解析機能で的確にレベルを上げる

アカウント

✉メール

パスワード

パスワード 

ログイン

■ 導入の手軽さ

ログインIDとパスワード入力後すぐに研修を開始して頂けます。

管理者用ページ

「テスト 太郎」の学習状況

コース名	講義名	学習率	テスト結果
営業研修コース	アイスブレイクとは？	100%	✓
営業研修コース	オープニングとは？	100%	✗
営業研修コース	フローティングとは？	99%	—
営業研修コース	サポーティングとは？	100%	✓
営業研修コース	クロージングとは？	0%	—
営業研修コース	決裁者商談と担当者商談の違い	0%	—
営業研修コース	決裁者のニーズ	0%	—

■ LMSを使用した個人分析、解析機能

教材の配布から受講後の理解度確認テスト完了までサイト上でeラーニングができます。PC・スマホでの受講や履歴・進捗の確認も可能。

営業研修

- ・ トップセールスの商談フロー(1)
- ・ ニーズの理解(2)
- ・ クレーム対応のポイント(3)
- ・ テレマーケティング(4)
- ・ スキルアップ(5)

(講座内容例) ・ アイスブレイクとは(1)
・ 決裁者商談と担当者商談の違い(2)
・ KPIマネジメント(5)

人事労務担当者向け研修

- ・ 求人広告について (1)
- ・ 労務管理について (2)

(講座内容例) ・ ターゲットとコンセプトの設計 (1)
・ ハラスメント対応 (2)

管理職研修

- ・ スキルアップ (1)
- ・ マネジメント力養育 (2)

(講座内容例) ・ 人事考課とフィードバックの方法
(1)
・ 部下とのコミュニケーション (2)

企画・マーケティング

- ・ スキルアップ

(講座内容例) ・ マーケティング戦略
・ 議事録の書き方

その他

- ・ 事務職 (1)
- ・ メンタルヘルス (2)

(講座内容例) ・ DXについて (1)
・ セルフケア自己肯定感/特性把握 (2)

講座内容一覧表

【管理職研修】	経営力育成シリーズ	1	部下とのコミュニケーション
		2	後輩を動かす
		3	ほめる・しかる
	スキルアップ	4	部下の力を引き出す質問とは
		5	新人の力を引き出すOJT
		6	若手メンバーのキャリアマネジメント
		7	新人の力を引き出すメンタリング
		8	人事考課とフィードバックの方法
		9	モチベーション・マネジメントの心理学
		10	部下のやる気アップ
		11	仕事が面白くなるチームビルディング
		12	チームワークの教科書
		13	仕事の成果が上がる「ほめ」のチカラ
		14	社会人のための時間マネジメント
		15	個人と組織のパフォーマンスを最大限に引き出す方法
		16	ビジョンマネジメント
		17	マネジメントの原理原則
		18	PDCA設計
		19	リーダーのためのコーチング
【企画・マーケティング】	スキルアップ	20	「アイデア」を思いつく方法
		21	アイデアマンになるためのインプット術
		22	マーケティング戦略
		23	はじめての企画立案
		24	議事録の書き方
		25	製品・サービスと顧客をつなぐ仕事
		26	デジタルマーケティングに関わる仕事
		27	アイスブレイクとは
【営業研修】 プロフェッショナル セリングスキル	トップセールスの高談フローズ	28	オープニングとは
		29	ブローウィングとは
		30	サポートとは
		31	クロージングとは
	ニーズの理解	32	決裁者商談と担当者商談の違い
		33	決裁者のニーズ
		34	担当者のニーズ
		35	担当者商談を成功させるポイント
クレーム対応のポイント	36	ニーズは「明確に、正確に、認識のズレなく」把握する	
	37	限定質問と拡大質問	
テレマーケティング	38	無関心の克服スキル	
	39	帰納法と演繹法	
	40	「テレマーケティング」と「テレフォンアポイントメント」の違い	
	41	テレマーケティングリストの効果的な管理方法	
	42	リストは「温める」という考え方	
	43	受付を突破する（「時間」、「場所」、「相手」を変える）	
	44	売らずに"売る"技術とは何か	
	45	顧客満足度を上げ、良好な関係を築くための「質問力」とは	
	46	自分自身に「質問」し、成長のカギを見つける方法とは	
	47	オンラインとオフラインで変わること・変わらないこと	
スキルアップ	48	どんな状況でも好かれる・信頼される、良い関係を築く話し方	
	49	ひと目で好かれる・信頼される、印象を良くする話し方	
	50	はっきり言っても好かれる・信頼される、上手に伝える話し方	
	51	資料作成に活かせる、ビジネス教養	
	52	文字だけで伝えたい、相手の心を動かす文章術	
	53	「発信力」が上がる文章教室	
	54	相手を「動かす」プレゼンテーション	
	55	伝わる会話	
	56	伝わるプレゼン	
	57	売れる営業職とは	
	58	アプローチ・リサーチ・分析	
	59	いかに顧客と関係を深めるか	
	60	KPIマネジメント	
	61	カスタマサポートの役割	
	62	カスタマサポートの対応	
	63	カスタマーチームの育て方	

【人事労務担当者向け研修】	求人広告について	64	ターゲットとコンセプトの設計
		65	AIDMSAの法則の活用
		66	効果的な応募者対応
		67	経験者採用と未経験者採用の違い
	労務管理について	68	ハラスメント対応
		69	管理職のためのリスクマネジメント
		70	リスクマネジメントの基本と仕組み
		71	労務管理のリスクマネジメント
		72	企画提案を通すための技術
		73	1対1のコミュニケーション技法
		74	人事に潜む問題
		75	10年後の人事の姿
		76	人事領域における「意識の変化」
77		人事データを使った仮説・検証	
78		人事評価の自社の基準	
79		労務管理のための労働法とは	
80		職場環境の考え方	
81		有給休暇の考え方	
82		育児・介護休業について考える	
83		退職者への対応	
事務職	84	PCスキル基本(windows)	
	85	PCスキル基本(mac)	
	86	リモート時代のリーダーシップ	
	87	DXは本当に必要なのか?	
	メンタルヘルス	88	セルフケア(自己肯定感/特性把握)
		89	ラインケア(褒め育)
		90	マインドフルネス
91		社内コミュニケーション	
92		女性活躍支援	
93		子育て	
94		睡眠改善(睡眠時無呼吸症候群etc)	
95		女性の病気(婦人科健診/不妊)	
96		保健指導(メタボ対策)	
97		腸活	
98		コロナ対策	
99		休職対策	
100		職場復帰支援	
【その他】			

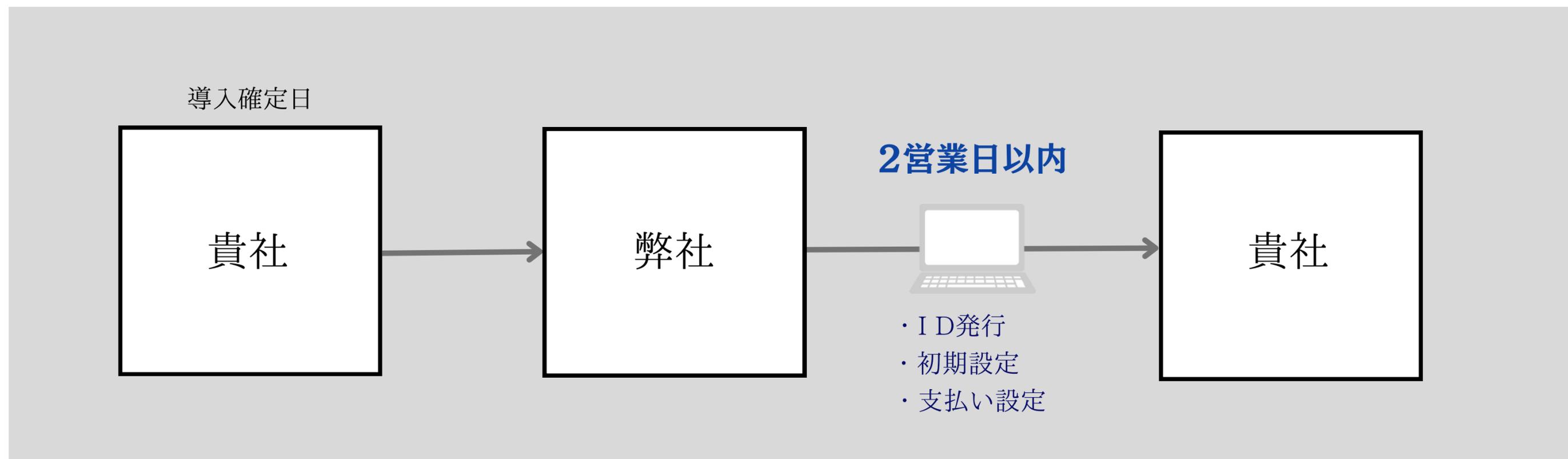
法人様契約プラン(定額制研修)

- **料金** **月額98,000円/人**
料金内容  初期設定・ID発行
アフターサポート
定額制の動画が見放題
LMSシステム
カリキュラムの作成
- **契約期間** **12ヶ月～**
- **お支払い** **月払/半年/年間**



ID発行で即日、簡単導入

サイトのURLをお送りします。IDの発行と初期設定を完了後、ログインしていただきますと、研修が開始となります。



導入後もサポートいたします

会社概要

社名 株式会社 Bridge

設立 2020年11月

代表者 小濱 真知子

所在地 〒542-0081

大阪府大阪市中央区南船場 2-11-20

GATO三休橋ビル1F 東B

TEL 06-7777-1738