

*階層別研修

	研修会名	対象者		目的・狙い・内容	講師
1	経営人間学講座	M2 ～ M3	役員・マネジメント層	トップ経営者との経営幹部のための人間学シリーズ	社外講師
2	全国経営者大会		役員・M3	「成長の再始動」これからの経営者の役割について学ぶ	社外講師
3	上級管理職研修会		支店長・部長・販売 支店長・グループ会社社長	①経営幹部に求められる考え方やマインドを学ぶ。②上位概念(使命・価値観・ビジョン)の策定ポイントの理解	社外講師
4	考課者訓練研修会	M1	M1	①マネジメントにおける人事評価制度の意味・目的を理解する②評価者間の判断基準のバラつき解消	社外講師
5	コーチング研修会		M1	管理職として人材育成の手法のコーチングを理解するための概論とコーチングスキルを理解する	社外講師
6	信任M1研修会		M1昇進者	マネジメントの原理原則、心得、コンプライアンス、労務問題について学ぶ	社外講師
7	M1候補者研修会	S2	S2A	R&C 自らの意思で状況の変化に柔軟且つ革新的に対応できる管理者の養成	社外講師
8	シニアリーダー研修会	S1	中堅シニア	自ら社会環境の変化を感じ取り、自主的に課題形成・解決ができる自律型社員の育成	社外講師
9	信任S1研修会		信任S1昇進者	「会社からの期待」の理解や自分自身のビジョンの必要性、キャリア形成の重要性を理解する	社外講師 社内講師
10	新入社員研修会	新入社員	大卒新入社員 高卒新入社員 途中入社新入社員	・社会人としての基本マナー・新出光人としての心構え・SS実習・整備実習・他	社内講師
11	新入社員フォロー研修会		新入社員研修会参加者	・「新出光人」としての心構え・意識、役割の確認・職場でのコミュニケーション・報連相の重要性の確認	社外講師

*職掌別研修

営業関係

	研修会名	対象者	目的・：狙い・内容	講師
1	営業力強化研修会 (直売課)	直売営業担当者	戦略的に営業活動を行うためのセールスプロセスを理解し、実践する	社外講師
2	新任直売担当者研修会	新任直売担当者	直売担当者としての基礎知識の習得	社内講師
3	営業力強化研修会 (カーライフ事業課)	カーライフ営業担当者	戦略的に営業活動を行うためのセールスプロセスを理解し、実践する	社外講師

事務関係

	研修会名	対象者	目的・：狙い・内容	講師
1	内務担当者研修会 (コミュニケーション研修)	内務担当者	効率的に業務を行うためのコミュニケーションのポイントの理解。実戦的な状況に合わせたコミュニケーション手法の理解	未定

技能関係

	研修会名	対象者	目的・：狙い・内容	講師
1	整備技術研修会	CCS担当者	新機構や、現場でよく起きているトラブルへの対処法を学ぶ。新技術の知識を習得する	社外講師

SS関係

	研修会名	対象者	目的・：狙い・内容	講師
1	新任SS所長研修会	新任SS所長	・SS責任者として必要な知識の習得	社内講師
2	SS主任スキルアップ研修会	SS主任	・SS運営上必要な実務上の知識と技術の習得	社内講師
3	CB収益技術力強化研修会	大卒・中途入社2年目 高卒入社3年目	・SS中堅社員として必要とされる商品知識を習得する ・SSにおける油外収益技術力を強化する	社外講師 社内講師
4	危険物直前講習会	新入社員研修会(高卒)参加者で未取得者	危険物乙種類第四類免許の取得	社外講師
5	SSマネジメント研修会	SS所長(S2B候補者)	SS所長の役割を認識し、SSメンバーの育成に主体的に取り組むためにOJT,OJLの基本を習得する	社外講師
6	中古車査定研修会	CCS担当者 SS所長	車両買収の際の査定技術力の向上を図る	社外講師