

生産性向上支援訓練のご案内

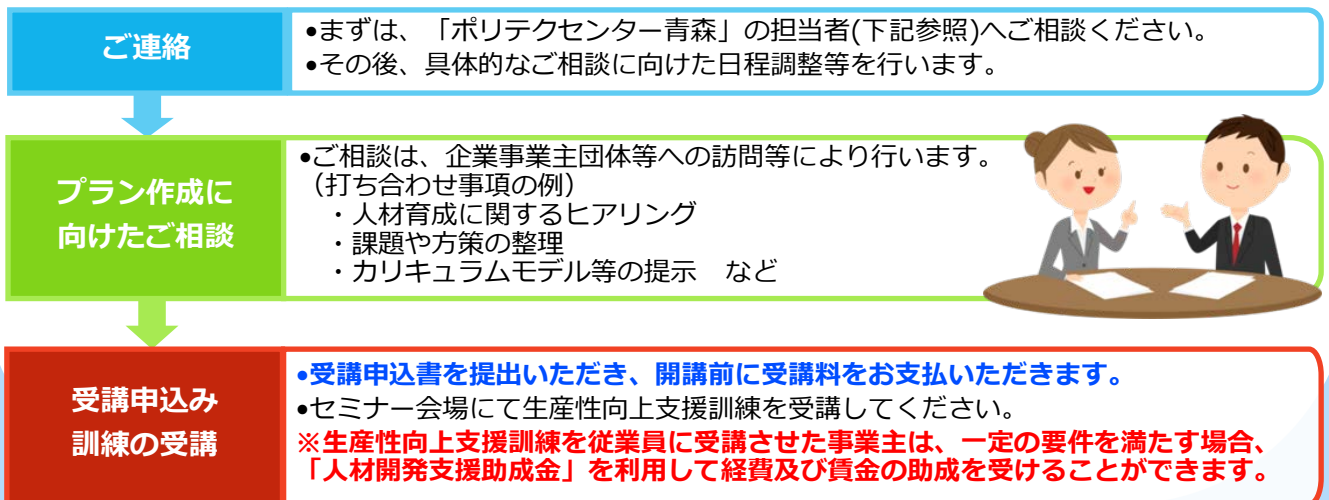
少子高齢化の進展により本格的な人口減少社会を迎える中、企業が成長・発展するためには、労働者一人一人の生産性を向上させることが重要となっています。

高齢・障害・求職者雇用支援機構は、各企業や事業主団体の生産性向上を支援します。

○生産性向上支援訓練のポイント

① 目的	企業や事業主団体の労働生産性を向上させるための職業訓練です。
② 訓練内容	<ul style="list-style-type: none"> ・課題解決や現場力強化につながる様々な訓練コースをご用意しています。 ・事業主等が抱える生産性向上に係る課題解決・目標達成等のため、人材育成ニーズに応じて訓練コース(裏面「カリキュラムモデル」参照)をカスタマイズしたオーダーメイドのカリキュラムを設定することができます。 ・訓練コースの内容に応じて、講師による講義のほか、演習・ディスカッション等も取り入れた実践的かつ参加型のワークショップ形式で行います。
③ 対象者	会社からの指示により受講される方（個人での受講はできません。）
④ 講師	専門的な技能やノウハウを持つ民間教育訓練機関が訓練を担当します。また、経験豊かな方を講師の条件としており、安心して受講いただけます。
⑤ 訓練時間	訓練時間は6時間～30時間の範囲内で、ご要望にあわせて設定できます。1コース、 1日 (6～7時間)又は 2日間 (12時間)などとして実施します。(※「IT活用カセミナー」とのセット受講も可能です。)
⑥ 会場	ご要望にあわせて自社会議室等で実施することができます。(ご事情に応じて相談させていただきます。)
⑦ 定員	10名～30名を標準とします。
⑧ 受講料 (1名当たり税別)	A.6時間以上12時間未満 (3,000円) B.12時間以上19時間未満 (5,000円) C.19時間以上30時間以下 (6,000円)

○ご利用までの流れ



独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構

ポリテクセンター青森 生産性向上支援訓練 担当 小関、豊川、野村、檜舘
(青森県青森市中央3丁目20番2号)

TEL : 017-777-1186 FAX : 017-777-1187

Mail : aomori-seisan@jeed.or.jp

生産性向上支援訓練 カリキュラムモデル

目的	分野	No	コース一覧	推奨対象	基本項目
A 生産・業務プロセスの改善	生産管理	1	ものづくりの仕事のしくみと生産性向上	初任層	ものづくりの仕事の流れ・ものづくり現場の現状と課題・ものづくりに関する業務改善
		2	生産性分析と向上	中堅層	生産方式と生産性・現状分析と効率化・改善活動
		3	生産現場の問題解決	中堅層	生産活動の基本・現状分析とムダの発見・生産現場の改善
		4	生産性向上のための課題とラインバランス	中堅層	生産現場の課題・生産スケジュールと工程計画
		5	生産計画と工程管理	中堅層	工程管理の考え方・生産スケジュールの組み立て方
		6	サービス業における I E 活用	管理者層	生産性改善活動・店舗作業改善・店長マネジメント
		7	原価管理とコストダウン	管理者層	原価管理とは・コスト削減・I E 手法による標準時間設定方法
		8	在庫管理システムの導入	中堅層	在庫管理について・在庫管理システム
		9	購買・仕入れのコスト削減	中堅層	購買・仕入れ担当者の役割・V A (価値分析) 活動
		10	POSシステムの活用技術	中堅層	P O S システムの概要・P O S システムの導入事例
	品質保証・管理	11	品質管理基本	初任層	品質管理の考え方・Q C 7 7 道具
		12	品質管理実践	中堅層	品質管理の進め方・品質管理活動の推進・不良・クレームゼロの実践
		13	サービスマネジメントによる品質改善と向上	中堅層	サービスの理解・サービスマネジメント
	流通・物流	14	3 P L と S C M	中堅層	物流のアウトソーシング・S C M (Supply Chain Management) との関連
		15	物流の I T 化	初任層	流通・物流ネットワークの構築と情報技術・物流の I T 化の進展
		16	流通システム設計	中堅層	物流コスト管理と生産性向上・システム分析とシステム設計手順・S C M (Supply Chain Management) のシステム
		17	物流システム設計	中堅層	物流の生産性向上とコスト管理・物流システム設計
		18	卸売業・サービス業の販売戦略	中堅層	卸売業の活性化と流通機構・組織化活動・サービス業の経営上の特徴
		19	S C M の現状と将来展望	管理者層	S C M (Supply Chain Management) ・現状と将来展望
		20	クラウド活用入門	中堅層	クラウド・クラウドサービス・クラウドの利用
	バックオフィス	21	I o T 活用によるビジネス展開	中堅層	IoT (Internet of Things) とビッグデータ・IoTを活用した ビジネス展開
		22	クラウドを活用したシステム導入	中堅層	クラウド技術・クラウドサービスとシステム導入
		23	I o T 導入に係る情報セキュリティ	中堅層	IoT (Internet of Things) 導入・情報セキュリティ
		24	クラウドを活用した情報共有能力の拡充	中堅層	情報共有方法とクラウドの活用・クラウドを活用した情報共有能力の拡充
		25	R P A を活用した業務効率化・コスト削減	中堅層	業務を自動化するRPA(Robotic Process Automation)・RPAを活用した業務効率化とコスト削減策の立案
		26	I T ツールを活用した業務改善	中堅層	ITツールの種類と活用・ITツールの業務適用
		27	企業価値を上げるための財務管理	初任層	財務の概念と財務諸表・コストと資金管理・財務分析と財務計画
B 横断的課題	組織マネジメント	28	I o T を活用したビジネスモデル	管理者層	IoTとビッグデータ活用の現状・IoTを活かしたビジネス展開の方向性
		29	事故をなくす安全衛生活動	中堅層	安全衛生概論・企業における安全衛生活動・点検による管理
		30	個人情報保護と情報管理	管理者層	個人情報保護・プライバシーマークの運用・セキュリティ技術
		31	リスクマネジメントによる損失防止対策	管理者層	リスクマネジメントとは・リスク分析手法
		32	災害時のリスク管理と事業継続計画	管理者層	災害時におけるリスク管理・事業継続計画の策定・事業継続計画の周知と改善
		33	eビジネスにおけるリーガルリスク	管理者層	eビジネス法務の体系と取引法務・企業活動に関する規制・リスクマネジメントの役割
		34	ネット炎上時のトラブル対応	管理者層	ネット炎上とその被害・ネット炎上時の対応・ネット炎上の予防と対策
		35	ナレッジマネジメント	管理者層	ナレッジマネジメントの必要性・形式知と暗黙知
		36	知的財産権トラブルへの対応 (1)	管理者層	法と法律・著作権法・特許・実用新案法
		37	知的財産権トラブルへの対応 (2)	管理者層	意匠法・商標法・不正競争防止法・その他の無体財産権と周辺法令
		38	現場社員のための組織行動力向上	初任層	企業組織と生産活動・状況変化に対応する現場力・フォローアップと組織行動力
		39	業務効率向上のための時間管理	中堅層	タイムマネジメント手法・時間管理とタスク管理
		40	企画力向上のための論理的思考法 New	中堅層	論理的思考法とは・企画提案に活用する論理的思考法
		41	成果を上げる業務改善	中堅層	業務改善の必要性と図解化・業務改善の考え方・進め方
		42	組織力強化のための管理	管理者層	目標達成における管理者の役割・組織力の強化
		43	職場のリーダーに求められる統率力の向上 New	管理者層	組織の管理・職場の生産性と統率力・職場の情報伝達
		44	管理者のための問題解決力向上	管理者層	組織の課題と対応策・問題の発見と見える化・問題解決に向けた取組み
		45	プロジェクト管理技法の向上	管理者層	プロジェクトの進め方・プロジェクトマネジメントの基本と実践
		46	プロジェクトマネジメントにおけるリスク管理	管理者層	プロジェクトとリスクマネジメント・プロジェクトのリスクコントロール・プロジェクトのリスク管理手法
C 売上増加	営業・販売	47	提案型営業手法	初任層	提案型営業とは・顧客ニーズと自社商品・サービスの強み分析
		48	提案型営業実践	中堅層	営業スタイル・顧客の問題発見・解決の支援手法・実践的提案のポイント
		49	マーケティング志向の営業活動の分析と改善	中堅層	マーケティングの本質・マーケティング志向の営業活動・営業活動プラン策定
		50	統計データ解析とコンセプトメイキング	中堅層	統計的データ解析法と活用・コンセプトメイキング・営業企画書作成
		51	顧客分析手法	中堅層	データマイニングの適用効果・顧客分析(セグメント・購買パターン・バスケット、販促効果)・分析手法(クロス集計・相関・回帰分析、要因分析)
		52	顧客満足向上のための C S 調査とデータ分析	中堅層	顧客満足の本質・顧客満足のための社内体制・顧客満足度の把握とデータ活用
	マーケティング	53	実務に基づくマーケティング入門	初任層	マーケティングの基礎知識・市場調査・分析・商品・サービスの開発・販売・戦略アプローチ
		54	マーケティング戦略概論	中堅層	消費者主義のマーケティング・C S R ・マーケティング戦略
		55	マーケット情報とマーケティング計画 (調査編)	初任層	情報とマーケティングコミュニケーション・顧客分析(セグメント・購買パターン・バスケット、販促効果)・市場調査と地域情報
		56	マーケット情報とマーケティング計画 (販売編)	初任層	市場調査と商圏調査・マーケティング志向の営業活動・販売計画と販売予算
		57	インターネットマーケティングの活用	中堅層	インターネットマーケティング・顧客とのリレーションシップ・インターネット調査と活用
企画・価格	58	製品・市場戦略	中堅層	製品計画と製品戦略・市場戦略	
	59	新サービス・商品開発の基本プロセス	中堅層	新商品開発の考え方と事例紹介・商品企画とアイデア発想・企画書とマーケティング戦略	
プロモーション	60	プロモーションとチャネル戦略	中堅層	チャネル戦略・マーケティング志向の営業活動・S C M (Supply Chain Management)	
	61	チャンスをつかむインターネットビジネス	中堅層	インターネットビジネス概論・インターネット広告・インターネット広告	

演習 → 基本項目で得られる知識を効果的に習得するための演習 (上記すべてのコースで設定)

応用・実践要素 → 基本項目に関する応用的・実践的な内容を学ぶために設定 (7時間以上のコースで設定)