

生産性向上支援訓練カリキュラムモデル

目的	分野	ねらい（～を学びたい）	訓練名称	対象		
A. 生産・業務プロセス の改善	生産管理	生産・開発計画	ものづくりの仕事のしくみと生産性向上 New	初任層		
			生産性分析と向上	中堅層		
			生産現場の問題解決	中堅層		
		工程管理	生産性向上のための課題とラインバランス	中堅層		
			生産計画と工程管理	中堅層		
			管理手法	サービス業におけるIE活用	管理者層	
			原価管理	原価管理とコストダウン	管理者層	
		製品出荷・在庫管理	在庫管理システムの導入	中堅層		
			購買・原材料在庫管理・払出	購買・仕入れコスト削減	中堅層	
				POSシステムの活用技術	中堅層	
		品質保証・管理	品質保証・管理手法	品質管理基本	初任層	
				品質管理実践	中堅層	
		流通・物流	流通・物流	卸売業・サービス業の販売戦略	中堅層	
				流通システム設計	中堅層	
	物流システム設計			中堅層		
	3 PLとSCM			初任層		
	物流のIT化			初任層		
	SCMの現状と将来展望			管理者層		
	バックオフィス	クラウド・IoT導入	クラウド活用入門	中堅層		
			IoT活用によるビジネス展開	中堅層		
			クラウドを活用したシステム導入	中堅層		
			IoT導入に係る情報セキュリティ	中堅層		
		財務管理	企業価値を上げるための財務管理	初任層		
	B. 横断的課題	組織マネジメント	経営戦略	IoTを活用したビジネスモデル	管理者層	
リスクマネジメント			事故をなくす安全衛生活動	中堅層		
			個人情報保護と情報管理	管理者層		
			リスクマネジメントによる損失防止対策	管理者層		
			eビジネスにおけるリーガルリスク	管理者層		
ナレッジマネジメント			ナレッジマネジメント	管理者層		
			知的財産権トラブルへの対応（1）	管理者層		
			知的財産権トラブルへの対応（2）	管理者層		
組織力強化			業務効率向上のための時間管理	中堅層		
			成果を上げる業務改善	中堅層		
			組織力強化のための管理	管理者層		
			プロジェクト管理技法の向上	管理者層		
C. 売上げ増加			営業・販売	顧客拡大	提案型営業手法 New	初任層
					提案型営業実践 New	中堅層
	マーケティング志向の営業活動の分析と改善	中堅層				
	統計データ解析とコンセプトメイキング	中堅層				
	顧客情報	顧客分析手法	中堅層			
		顧客満足向上のためのCS調査とデータ分析	中堅層			
	マーケティング	概論	実務に基づくマーケティング入門	初任層		
			マーケティング戦略概論	中堅層		
		顧客拡大	マーケット情報とマーケティング計画（調査編）	初任層		
			マーケット情報とマーケティング計画（販売編）	初任層		
	インターネットマーケティングの活用	中堅層				
	企画・価格	サービス・商品開発	製品・市場戦略	中堅層		
			新サービス・商品開発の基本プロセス	中堅層		
	プロモーション	販売促進	プロモーションとチャンネル戦略	中堅層		
			チャンスをつかむインターネットビジネス	中堅層		