

生産性向上支援訓練のご案内

「生産性向上支援訓練」とは、企業や事業主団体の生産性を向上させるための職業訓練です。訓練は、全国のポリテクセンターに設置した生産性向上人材育成支援センター（生産性センター）が、専門的な知見やノウハウを持つ民間機関等に委託し、企業・団体の課題やニーズにあわせて実施します。

さまざまな内容・分野の幅広い職務階層の方を対象としたカリキュラムで、従業員の生産性向上をお手伝いします。

能力開発セミナーと併せて、生産性向上支援訓練の活用もご検討ください。

生産性向上支援訓練とは

目的	組織の生産性向上に係る課題解決のための知識や技能・技術を習得することを目的としています。
訓練内容	流通、物流、IoT、クラウド、マーケティング等、企業の生産性の向上に効果的な管理・改善やその技法に関する訓練です。
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。）
講師	専門的な技能やノウハウを持つ民間機関等が訓練を担当します。
日程・時間	訓練時間は、6時間～30時間の間で、ご要望に合わせて設定できます。夜間や土日の訓練や、一日あたりの訓練時間が短時間の設定も可能です。
会場	お客様の自社会議室や外部の施設など、ご要望に合わせて設定できます。
定員	10名～30名を標準とします。
受講料	訓練時間に応じて、1人あたり3,240円（税込）～6,480円（税込）です。

生産・業務プロセスの改善に関するお悩み・ニーズ

- 現場の課題を発見し、改善する方法を学びたい。
- ITを活用して業務を効率化したい。

A

生産・業務プロセスの改善

- 生産性向上のための課題とラインバランス
- IoT活用によるビジネス展開
- 物流システム設計 など

組織的な課題に関するお悩み・ニーズ

- 業務改善の考え方を理解したい。
- 個人のノウハウを社内で見える化したい。

B

横断的課題

- ナレッジマネジメント
- 成果を上げる業務改善 など

売上げの向上に関するお悩み・ニーズ

- 顧客の拡大や満足度の向上を図りたい。
- 消費者の動向を営業に活用したい。

C

売上げ増加

- 実務に基づくマーケティング入門
- 製品・市場戦略
- 顧客分析手法 など

※上記のほか、企業・団体の生産性向上に関する様々な課題の解決や現場力の強化に関するカリキュラムをご用意しています。

お問い合わせ

ポリテクセンター関西 生産性向上支援訓練担当

TEL.06-7670-7007 FAX.06-6383-0961

E-mail : kansai-seisan@jeed.or.jp



生産性向上支援訓練カリキュラム一覧

目的	分野	ねらい（～を学びたい）	カリキュラム	モデルNo.	
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	048	
			生産性分析と向上	001	
			生産現場の問題解決	002	
		工程管理	生産性向上のための課題とラインバランシング	003	
			生産計画と工程管理	004	
			管理手法	サービス業におけるIE活用	005
		原価管理	原価管理とコストダウン	006	
			製品出荷・在庫管理	在庫管理システムの導入	007
				購買・仕入れコスト削減	008
	購買・原材料在庫管理・払出	POSシステムの活用技術	009		
		品質保証・管理	品質保証・管理手法	品質管理基本	010
	品質管理実践			011	
	流通・物流	流通・物流	卸売業・サービス業の販売戦略	012	
			流通システム設計	013	
			物流システム設計	014	
			3PLとSCM	015	
			物流のIT化	016	
			SCMの現状と将来展望	017	
	バックオフィス	クラウド・IoT導入	クラウド活用入門	018	
			IoT活用によるビジネス展開	019	
			クラウドを活用したシステム導入	020	
IoT導入に係る情報セキュリティ			021		
財務管理			企業価値を上げるための財務管理	037	
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	022	
			リスクマネジメント	事故をなくす安全衛生活動	038
		個人情報保護と情報管理		023	
		リスクマネジメントによる損失防止対策		039	
		eビジネスにおけるリーガルリスク		040	
		ナレッジマネジメント	ナレッジマネジメント	024	
			知的財産権トラブルへの対応(1)	025	
			知的財産権トラブルへの対応(2)	026	
		組織力強化	業務効率向上のための時間管理	041	
			成果を上げる業務改善	042	
			組織力強化のための管理	043	
			プロジェクト管理技法の向上	044	
C 売上げ 増加	営業・販売	顧客拡大	提案型営業手法	049	
			提案型営業実践	050	
			マーケティング志向の営業活動の分析と改善	027	
			統計データ解析とコンセプトメイキング	028	
			顧客分析手法	029	
	顧客情報	顧客満足向上のためのCS調査とデータ分析	045		
		マーケティング	概論	実務に基づくマーケティング入門	030
	マーケティング戦略概論		031		
	顧客拡大		マーケット情報とマーケティング計画(調査編)	032	
		マーケット情報とマーケティング計画(販売編)	033		
	企画・価格	サービス・商品開発	インターネットマーケティングの活用	046	
			製品・市場戦略	034	
	プロモーション	販売促進	新サービス・商品開発の基本プロセス	035	
			プロモーションとチャネル戦略	036	
			チャンスをつかむインターネットビジネス	047	