

生産性向上支援訓練コース一覧

H31.04.01～

大区分	小区分	カリキュラムモデル・コース名(61コース)			推奨対象		
					初任層	中堅層	管理者層
目的：A. 生産・業務プロセスの改善 全27コース							
分野：生産管理							
A-1 生産管理	生産開発計画	1	ものづくりの仕事のしくみと生産性向上	◎	○	—	
	生産開発計画	2	生産性分析と向上				
	生産開発計画	3	生産現場の問題解決	○	◎	—	
	工程管理	4	生産性向上のための課題とラインバランシング				
	工程管理	5	生産計画と工程管理				
	管理手法	6	サービス業におけるIE活用	—	○	◎	
	原価管理	7	原価管理とコストダウン				
	製品出荷・在庫管理	8	在庫管理システムの導入				
	購買・原材料在庫管理・払出	9	購買・仕入れコスト削減	○	◎	△	
	購買・原材料在庫管理・払出	10	POSシステムの活用技術				
分野：品質保証・管理							
A-2 品質保証・管理	品質保証・管理手法	11	品質管理基本	◎	○	—	
	品質保証・管理手法	12	品質管理実践	○	◎	—	
	品質保証・管理手法	13	サービスマネジメントによる品質改善と向上	○	◎	△	
分野：流通・物流							
A-3 流通・物流	流通・物流	14	3PLとSCM	◎	○	—	
	流通・物流	15	物流のIT化				
	流通・物流	16	流通システム設計	○	◎	△	
	流通・物流	17	物流システム設計				
	流通・物流	18	卸売業・サービス業の販売戦略	△	◎	○	
	流通・物流	19	SCMの現状と将来展望	—	○	◎	
分野：バックオフィス							
(→企業等の組織において、事務・管理業務などを担当し、顧客に直接対応するフロントオフィスを支援する部門。 人事・経理・総務・情報システム管理部門等)							
A-4 バックオフィス	クラウド・IoT導入	20	クラウド活用入門				
	クラウド・IoT導入	21	IoT活用によるビジネス展開	○	◎	△	
	クラウド・IoT導入	22	クラウドを活用したシステム導入				
	クラウド・IoT導入	23	IoT導入による情報セキュリティ				
	クラウド・IoT導入	24	クラウドを活用した情報共有能力の拡充	△	◎	○	
	IT活用	25	RPAを活用した業務効率化・コスト削減	△	◎	○	
	IT活用	26	ITツールを活用した業務改善	△	◎	○	
財務管理	27	企業価値を上げるための財務管理	◎	○	—		
目的：B. 横断的課題 全19コース							
分野：組織マネジメント							
B-1 組織マネジメント	経営戦略	1	IoTを活用したビジネスモデル	—	○	◎	
	リスクマネジメント	2	事故をなくす安全衛生活動	○	◎	—	
	リスクマネジメント	3	個人情報保護と情報管理				
	リスクマネジメント	4	リスクマネジメントによる損失防止対策				
	リスクマネジメント	5	災害時のリスク管理と事業継続計画 New				
	リスクマネジメント	6	eビジネスにおけるリーガルリスク	—	○	◎	
	リスクマネジメント	7	ネット炎上時のトラブル対応				
	ナレッジマネジメント	8	ナレッジマネジメント				
	ナレッジマネジメント	9	知的財産権トラブルへの対応(1)				
	ナレッジマネジメント	10	知的財産権トラブルへの対応(2)				
	組織力強化	11	現場社員のための組織行動力向上	◎	○	—	
	組織力強化	12	業務効率向上のための時間管理				
	組織力強化	13	企画力向上のための論理的思考法 New	○	◎	△	
	組織力強化	14	成果を上げる業務改善				
	組織力強化	15	組織力強化のための管理				
	組織力強化	16	職場のリーダーに求められる統率力の向上 New	—	○	◎	
	組織力強化	17	管理者のための問題解決力向上				
	組織力強化	18	プロジェクト管理技法の向上				
	組織力強化	19	プロジェクトマネジメントにおけるリスク管理				
目的：C. 売上増加 全15コース							
分野：営業・販売							
C-1 営業・販売	顧客拡大	1	提案型営業手法	◎	○	—	
	顧客拡大	2	提案型営業実践				
	顧客拡大	3	マーケティング志向の営業活動の分析と改善				
	顧客拡大	4	統計データ解析とコンセプトメイキング	△	◎	○	
	顧客情報	5	顧客分析手法				
	顧客情報	6	顧客満足向上のためのCS調査とデータ分析				
分野：マーケティング							
C-2 マーケティング	概論	7	実務に基づくマーケティング入門	◎	○	—	
	概論	8	マーケティング戦略概論	○	◎	—	
	顧客拡大	9	マーケット情報とマーケティング計画(調査編)	◎	○	—	
	顧客拡大	10	マーケット情報とマーケティング計画(販売編)				
	顧客拡大	11	インターネット・マーケティングの活用	△	◎	△	
分野：企画・価格							
C-3 企画・価格	サービス・商品開発	12	製品・市場戦略	△	◎	○	
	サービス・商品開発	13	新サービス・商品開発の基本プロセス				
分野：プロモーション							
C-4 プロモーション	販売促進	14	プロモーションとチャンネル戦略	△	◎	○	
	販売促進	15	チャンスをつかむインターネットビジネス				

※カリキュラム・モデル集にあるコースは、「人材開発支援助成金」の対象コースになります。

※各コースの詳細は、「カリキュラム・モデル集」にある「生産性向上支援訓練カリキュラムシート」により確認できます。詳細はお問い合わせください。

※推奨対象(初任層～管理者層)については、「モデル集」にある資料を元に確認し、委託先機関又は講師と摺合せを行います。

※基本モデルをカスタマイズした場合は、当該コースが「人材開発支援助成金」の対象コースになるかどうか、事前に労働局と確認します。

※コース名の後ろに**New**の表示があるコースは、平成30年10月15日から新規追加となったカリキュラムモデルコースです。