

2019年度 中小企業大学校 広島校 研修体系図 (対象者・カテゴリー)

カテゴリー 対象者	階層別	企業経営・経営戦略	組織マネジメント
経営者層 (代表者・役員クラス)		19/08 BCP策定講座 19/15 実践で学ぶ！経営戦略策定講座 19/33 企業ブランド力強化の考え方・進め方 19/37 IOT活用の考え方・進め方 19/42 経営トップセミナー これからの中小企業経営	
経営幹部層 (部長・工場長・部門長クラス ※経営後継者含む)	19/06 次世代トップリーダー養成講座	19/22 トラック運送業の業務改善講座 19/38 売れる！新商品・新サービスの作り方 新規	
管理者層 (課長クラス)	19/28 女性人材の活躍推進のためのキャリアアップ講座 19/40 女性管理者研修	19/51 経営管理者養成コース (第30期) 28日間 P7 19/22 トラック運送業の業務改善講座 19/38 売れる！新商品・新サービスの作り方	19/04 実践的仕事管理術 (5月開催) 19/25 実践的仕事管理術 (9月開催) 19/10 リーダーシップ強化講座 19/12 問題発見・解決力強化講座 19/19 実践で学ぶ！部下指導の考え方・進め方 19/26 コミュニケーション活性化講座 19/32 チームマネジメント力強化講座
新任管理者層 (新任管理者・リーダー・その候補者等)	19/02 新任管理者研修 (5月開催) 19/16 新任管理者研修 (7月開催)		

(注) この体系図はあくまで目安となっておりますので、個々の企業の実績(課題)に応じてコースを選択してください。

人事・組織	財務管理	営業・マーケティング	生産管理
<p>19 03 実践で学ぶ！人事制度構築の考え方・進め方 4日間 P19</p> <p>19 21 人材育成の考え方・進め方 3日間 P19</p> <p>19 29 人事・労務管理講座 3日間 P20</p>	<p>19 20 会計情報活用講座（岡山県開催） 校外 1日間 P22</p> <p>19 24 実践で学ぶ！利益・資金計画策定講座 4日間 P22</p> <p>19 13 財務分析実践講座 3日間 P21</p> <p>19 01 決算書の読み方講座 3日間 P21</p>	<p>19 18 実践で学ぶ！営業計画の作り方 4日間 P26</p> <p>19 07 新規顧客開拓の進め方 3日間 P25</p> <p>19 14 成果を上げる営業交渉術 3日間 P25</p> <p>19 23 実践で学ぶ！提案営業の進め方 4日間 P26</p> <p>19 39 営業チームの作り方 3日間 P27</p> <p>19 41 Webマーケティング講座 2日間 P27</p>	<p>19 34 多能工化の進め方 3日間 P8</p>
		<p>19 27 成果につながる営業のプロセス管理と育成法 3日間 P28</p> <p>19 30 近未来を見据えた営業活動のためのデータ分析 2日間 P29</p> <p>19 35 顧客を見抜く営業のリスク管理 2日間 P29</p>	<p>19-52 工場管理者養成コース（第26期） 18日間 P8</p>
		<p>19 05 納期管理講座 3日間 P30</p> <p>19 09 実践的な品質管理の進め方 4日間 P30</p> <p>19 11 購買・仕入コスト削減の考え方・進め方 3日間 P31</p> <p>19 17 実践で学ぶ！5Sと目で見る管理 4日間 P31</p> <p>19 31 実践！工場の現場改善 4日間 P32</p>	<p>19 36 作業改善実践講座 3日間 P33</p>