

平成30年度 中小企業大学校関西校 分野別・階層別 研修一覧

0 コース番号 大 大阪会場 神 神戸会場 0 は長期研修

研修分野 対象者 (メインターゲット)	企業経営・経営戦略 コース	組織マネジメント コース	人事・組織 コース	財務管理 コース	販売・マーケティング・ 商品開発 コース	生産管理 コース
経営者 代表者、 役員クラス	<p>1 経営トップセミナー(1) (1日間) 大</p> <p>2 経営トップセミナー(2) (2日間)</p> <p>3 真の顧客満足につながるサービス価値向上講座(2日間)</p> <p>4 売れ続ける関係を創る！企業の魅力の伝え方(2日間)</p> <p>5・92 成功するための経営戦略の策定とその実践(3日間) ※No.92は大会場で開催</p> <p>6 社内を活性化するIT活用(2日間) 大</p>	<p>67 高度実践型経営力強化コース【13日間】 大</p>	<p>22 社員と組織を成長させる人事制度構築(2日×2回＝4日間)</p>	<p>33 目標を実現する 利益・資金計画の考え方と進め方(2日×2回＝4日間)</p>	<p>63 利益を生み出す会計情報活用法(1日間) 大</p>	
経営幹部 部長、工場長、 部門長クラス (経営後継者含む)	<p>7 利益を生み出す業務改革 トラック運送業(2日×2回＝4日間) 大</p> <p>8 次世代トップリーダーが学ぶ経営力強化講座(3日間)</p> <p>64 実践！海外販路開拓の進め方(1日間) 大</p> <p>65 初めての海外進出の考え方・進め方(2日間) 神</p> <p>66 海外取引の貿易・契約実務研修(3日間)</p>	<p>61 第38期 経営管理者研修【5日間×12ヶ月＝60日間】</p>		<p>32 業務に活かす 財務分析実践講座(3日間) ※No.95は大会場で開催</p>	<p>44 売れる顧客が見える！攻めの営業計画の作り方(2日×2回＝4日間)</p>	<p>55 5SとEで進める職場の生産性向上(3日間) ※No.93は大会場で開催</p>
管理者 課長クラス		<p>14 部下指導の考え方・進め方(2日×2回＝4日間) 大</p> <p>15・94 管理者のリーダーシップ強化講座(3日間) ※No.94は大会場で開催</p> <p>16 管理者のための問題発見・解決法(4日間)</p> <p>17・91 組織力を高めるコミュニケーション強化講座(3日間) ※No.91は大会場で開催</p> <p>18 チームマネジメント強化講座(3日間)</p> <p>19 管理者のための実践的仕事管理術(3日間)</p>	<p>21 会社を強くする人事・労務管理(3日間)</p>	<p>31・95 基本から学ぶ決算書の読み方講座(3日間)</p> <p>34 経営基盤を強くする経理実務講座(2日間) 大</p>	<p>41 可能性を切り拓く新規顧客開拓(3日間)</p> <p>42 成果が出る提案営業の実践法(2日×2回＝4日間)</p> <p>43 組織で高めるフレーム対応力(3日間)</p>	<p>51 顧客からの信頼を高める品質管理の進め方(3日間)</p> <p>52 利益向上のためのコストダウンの進め方(3日間)</p> <p>53・93 生産性を向上させるリードタイム短縮の進め方(3日間)</p> <p>54 実践で学ぶ5Sと目で見える管理(2日×2回＝4日間)</p>
新任管理者層 新任課長、 その候補者		<p>11・12・13 新任管理者研修(1)(2)(3) 3日間 ※No.12・No.13は大会場で開催</p>				<p>62 第21期 工場管理者養成コース(3日間×6ヶ月＝18日間)</p>