



## ～平成30年度研修の変更点について～

H30年度直方校の研修が決定致しました。

今年度同様の分野設定となっておりますが、来年度はコース名の変更等が多いため一覧表を作成致しました。変更コース（19コース）、新規コース（12コース）、既存コース（4コース）ございます。変更コースは、主にコース名の変更、講師の変更となっており、内容は今年度までと大きく変更になった研修はほとんどございません。

お申し込みについては、2月10日よりオンラインによる申込みを受付中です。

(<http://www.smrj.go.jp/institute/nogata/training/sme/index.html>)

年間予約については、研修カレンダーのページより承っております。

(<http://www.smrj.go.jp/institute/nogata/news/2017/fr94k0000009iry.html>)

下記一覧をご確認いただきご不明な点等ございましたらご連絡いただきますようお願い申し上げます。

### 【H29年度より変更のあったコース】

#### ○新任管理者研修Ⅰ・Ⅱ

- ・研修日数の変更（4日間→3日間）
- ・講師を2名に変更（H30 野間健司講師、佐々木茂講師）

#### ○成功するための経営戦略の策定とその実践

- ・研修コース名の変更（H29 中小企業のための経営戦略の作り方）

#### ○次世代トップリーダーが学ぶ経営力強化講座

- ・研修コース名の変更（H29 後継者のためのパワーアップ経営塾）

#### ○真の顧客満足につながるサービス価値向上講座

- ・研修コース名の変更（H29 顧客も従業員も幸せにするサービスを学ぶ）

#### ○社内を活性化するIT活用

- ・研修コース名の変更（H29 経営未来塾 Iotと中小企業）
- ・講師変更（H30 大森良夫講師）

#### ○組織力を高めるコミュニケーション強化講座

- ・研修コース名の変更（H29 マネージャーのコミュニケーション実践術）

#### ○管理者のリーダーシップ強化講座

- ・研修コース名の変更（H29 成果を高めるリーダーシップ）
- ・講師の変更（H30 高崎宏史講師）

○**部下指導の考え方・進め方**

- ・研修コース名の変更 (H29 コーチングによる部下育成)
- ・研修日数の変更 (3 日間→4 日間 (インターバル研修) )

○**管理者のための問題発見・解決法**

- ・研修コース名の変更 (H29 ロジカルシンキングによる問題解決)
- ・講師の変更 (H30 渡辺章二講師)

○**チームマネジメント強化講座**

- ・研修コース名の変更 (H29 組織を活性化させるチームマネジメント)

○**優秀な人材を獲得するための採用術 (福岡)**

- ・研修コース名の変更 (H29 中小企業の人材採用と定着化)
- ・研修日数の変更 (3 日間→2 日間)
- ・研修内容の変更 (採用にフォーカスした研修内容)
- ・開催場所の変更 (直方校→福岡市内)

○**社員と組織を成長させる人事制度構築**

- ・研修コース名の変更 (H29 中小企業のための人事制度の作り方、H29 人材育成の進め方)

○**利益を生み出す会計情報活用法(長崎)**

- ・研修コース名の変更 (H29 会計情報を活用した見える経営)
- ・開催場所の変更 (北九州→長崎市内)

○**基本から学ぶ決算書の読み方講座【決算書の見方】**

- ・研修コース名の変更 (H29 決算書の読み方)
- ・講師の変更 (H30 青木道生講師)

○**売れる顧客が見える！攻めの営業計画の作り方**

- ・研修コース名の変更 (H29 営業マネージャーのための営業計画の立て方)
- ・講師の変更 (H30 藪田安之講師)

○**顧客からの信頼を高める品質管理の進め方**

- ・研修コース名の変更 (H29 標準化と品質管理の進め方)
- ・講師の変更 (H30 佐藤直樹講師)

○**利益向上のためのコストダウンの進め方**

- ・研修コース名の変更 (H29 モデルで学ぶ原価管理とコストダウン)

○**生産性を向上させるリードタイム短縮の進め方**

- ・研修コース名の変更 (H29 生産計画改善とリードタイム短縮の進め方)
- ・講師の変更 (H30 小川正樹講師)

## 【H30 年度新規コース】

- 経営戦略策定ゼミナルコース：個別指導で実践的な経営のシナリオの作り方を学ぶ
- 売れ続ける関係を創る！企業の魅力の伝え方：自社の魅力を創る手法を学ぶ
- インバウンドビジネスの決め手：観光需要を逃さないための勘所を学ぶ
- 利益を生み出す業務改革・トラック運送業：事業・業務改革の手法を学ぶ
- 管理者のための実践的仕事管理術：チームの目標を実現するための仕事管理術を学ぶ
- 会社を強くする人事・労務管理：労務管理の基本と最新動向について学ぶ
- 業務に活かす財務分析実践講座：分析力を身に付け効率的な改善策を学ぶ
- 目標を実現する利益・資金計画の考え方と進め方：目標達成のための計画の作り方を学ぶ
- 可能性を切り拓く新規顧客開拓：顧客へのアプローチを学び営業活動の生産性向上を目指す
- 成果が出る提案営業の実践法：顧客のニーズを捉え問題解決の力を磨く
- 生産現場の改善の進め方：管理者に求められる結果を出す改善活動を学ぶ
- 実践で学ぶ 5 Sと目で見える管理Ⅱ：「5S」と「見える化」を学ぶ

## 【H29 年度より実施しているコース】

- 輝く女性のステップアップ講座
- 営業スキルの決め手
- 提案力を高める営業プレゼンテーション
- 実践で学ぶ 5 Sと目で見える管理Ⅰ