

研修体系図

各プログラムの詳細については、P06～P17をご覧ください。

04 ※最初の2桁の数字は「研修No.」の下2桁となります。
(例)04「研修No.18-04」を示します

研修分野	企業経営・経営戦略	組織マネジメント	人事・組織	財務管理	販売・マーケティング・商品開発	生産管理
経営者	<p>13 NEW 経営トップセミナーⅠ</p> <p>28 NEW 経営トップセミナーⅡ</p> <p>54 真の顧客満足につながるサービス価値向上講座</p> <p>55 NEW 社内を活性化するIT活用</p> <p>18 NEW 売れ続ける関係を作る！企業の魅力の伝え方</p> <p>06 NEW 成功するための経営戦略の策定とその実践</p> <p>58 NEW 経営未来塾 中小企業のためのオープンイノベーション研修</p>					
経営幹部	<p>53 NEW 次世代トップリーダーが学ぶ経営力強化講座</p> <p>57 NEW 利益を生み出す業務改革・トラック運送業</p>			<p>16 NEW 社員と組織を成長させる人事制度構築</p>	<p>56 利益を生み出す会計情報活用法(校外)</p> <p>24 NEW 目標を実現する利益・資金計画の考え方と進め方</p>	
管理者	<p>51 経営管理者養成コース(第26期) (毎月4日間×6ヶ月) P06</p>	<p>10 管理者のリーダーシップ強化講座(1)</p> <p>30 管理者のリーダーシップ強化講座(2)</p> <p>11 女性活躍推進研修</p> <p>21 NEW 組織力を高めるコミュニケーション強化講座</p> <p>25 NEW 管理者のための実践的仕事管理術</p> <p>26 チームマネジメント強化講座</p> <p>08 NEW 部下指導の考え方・進め方</p> <p>29 NEW 管理者のための問題発見・解決法</p>	<p>14 OJTで育てる自律型社員</p> <p>31 会社を強くする人事・労務管理</p>	<p>22 業務に活かす財務分析実践講座</p> <p>04 NEW 基本から学ぶ決算書の読み方講座</p>	<p>23 NEW 売れる顧客が見える！攻めの営業計画の作り方</p> <p>05 チーム営業でつくる「売れる仕組み」</p> <p>20 可能性を切り拓く新規顧客開拓</p> <p>09 NEW 成果が出る提案営業の実践法</p>	<p>07 NEW 生産性を向上させるリードタイム短縮の進め方</p> <p>12 顧客からの信頼を高める品質管理の進め方</p> <p>15 ヒューマンエラー対策の進め方</p> <p>27 利益向上のためのコストダウンの進め方</p> <p>02 事例で学ぶ5Sと目で見える管理</p> <p>17 NEW 実践で学ぶ5Sと目で見える管理</p> <p>52 工場管理者養成コース(第24期) (毎月3日間×6ヶ月) P07</p>
新任管理者層	<p>01 新任管理者の養成(1)</p> <p>03 新任管理者の養成(2)</p> <p>19 新任管理者の養成(3)</p>	<p>01 新任管理者の養成(1)</p> <p>03 新任管理者の養成(2)</p> <p>19 新任管理者の養成(3)</p>				