

平成29年度 研修体系図(職階層×研修分野)

研修分野 対象者(メインターゲット)	企業経営・経営戦略	組織マネジメント	人事・組織	財務管理	営業・マーケティング	ものづくり
<b>経営者</b> (代表者、役員クラス)	経営トップセミナー(瀬戸校) (2日間) 経営トップセミナー(名古屋) (1日間) 顧客も従業員も幸せにするサービスを学ぶ (2日間)					
<b>経営幹部</b> (部長、工場長、部門長クラス(経営後継者含む))	海外取引のための実務と契約・交渉 (3日間) 部課長のための女性活躍マネジメント講座 (2日間) トラブルを未然に防ぐための法務・労務対策 (3日間) 利益を生み出す業務改革・トラック運送業 (4日間) 会社を強くする顧客満足(S)経営 (3日間)					
<b>管理者</b> (課長クラス)	新任管理者の職務と役割 (4月) (3日間) 新任管理者の職務と役割(10月) (3日間)	<b>経営管理者養成コース(第27期)</b>			営業計画の立て方と管理の進め方 (3日間)	ものづくりマネジメント講座 (2+1日間)
<b>新任管理者</b> (新任課長、その候補者)		<b>管理強化シリーズ</b>			営業能力強化シリーズ	<b>ものづくり強化シリーズ</b>
		「報・連・相」による組織活性化 (3日間) 会社を強くするS(整理・整顿)活用術 (3日間)	成果を上げる仕事管理術 (3日間) リーダーシップ養成講座 (3日間) チームを率いる管理者の業務改善の進め方 (3日間)	1 管理者のためのチームマネジメント (3日間) 3 管理者のための問題解決の進め方 (3日間) 2 管理者のための部下育成の進め方 (4日間)	1 新規顧客開拓の進め方 (3日間) 2 成果が出る提案営業の実践法 (3日間) 3 営業力を強化するコミュニケーション講座 (3日間)	1 モデルで学ぶ原価管理「コストダウン」 (3日間) 2 生産計画改善とリードタイム短縮の進め方 (3日間) 3 標準化と品質管理の進め方 (3日間)
				決算書の読み方・活かし方 (3日間)	販路開拓のためのT活用術 (3日間)	コスト削減のための在庫管理 (3日間) 実践で学ぶ5Sで見る管理 (2+2日間)
			人事管理者養成コース (2+2+2日間)	キャッシュフロー経営と利益・資金計画 (3日間)		
				経営に活かす管理会計(名古屋) (1日間)		