

2019年度 追加研修の御案内

先に送付いたしました「研修ガイド2019」に掲載した研修以外に、下表の研修を追加で実施することになりました。「研修ガイド2019」とともにご利用ください。

追加研修コース一覧

カテゴリー	コース No.	コース名	開催場所*	実施日	研修期間 / 研修時間	受講料(税込)**
経営戦略・企業経営						
	51	危機に対応する事業継続計画のつくり方 NEW	虎ノ門	2019.12/4Ⓢ~12/5Ⓢ	2日間 / 15h	25,000円
	54	仕事を効率化するIT活用講座 NEW		2020.2/25Ⓢ~2/26Ⓢ	2日間 / 14h	22,000円
	55	次世代トップリーダー養成講座 NEW	虎ノ門	2020.3/3Ⓢ~3/4Ⓢ	2日間 / 14h	22,000円
組織マネジメント・人事労務						
	45	部下指導の考え方・進め方2		2019.6/3Ⓢ~6/5Ⓢ	3日間 / 21h	31,000円
	46	チームマネジメント力強化講座2		2019.8/27Ⓢ~8/29Ⓢ	3日間 / 21h	31,000円
	48	業務改善の進め方1 NEW		2019.10/2Ⓢ~10/3Ⓢ	2日間 / 14h	22,000円
	50	若手社員に対するOJT講座 NEW		2019.12/2Ⓢ~12/3Ⓢ	2日間 / 14h	22,000円
	52	コミュニケーション活性化講座2		2019.12/10Ⓢ~12/12Ⓢ	3日間 / 21h	31,000円
	56	業務改善の進め方2 NEW		2020.3/3Ⓢ~3/4Ⓢ	2日間 / 14h	22,000円
マーケティング						
	47	販路開拓の進め方 NEW	虎ノ門	2019.9/18Ⓢ~9/19Ⓢ	2日間 / 15h	25,000円
	49	営業チームのつくり方 NEW		2019.11/26Ⓢ~11/28Ⓢ	3日間 / 21h	31,000円
生産管理(生産性向上)						
	53	若手管理者のためのものづくり問題解決講座 NEW		2020.2/17Ⓢ~2/18Ⓢ	2日間 / 14h	22,000円

※1) 受講料は消費税率の引き上げに伴い、開講10月1日以降の研修は新税率(10%)が適用され改訂の予定です。

※2) 研修コース名、研修カリキュラム、実施日(研修日数・時間を含む)は、変更になる場合がございます。

※3) 開催場所欄の空白のものは中小企業大学校東京校(東大和市)、「虎ノ門」とあるのは中小機構本部(東京都港区虎ノ門3丁目)を会場に行う研修です。

※4) 次の研修は、既に御案内の研修と同内容です。

「45 部下指導の考え方・進め方2」と「11 部下指導の考え方・進め方」

「46 チームマネジメント力強化講座2」と「13 チームマネジメント力強化講座」

「52 コミュニケーション活性化講座2」と「12 コミュニケーション活性化講座」

45 部下指導の考え方・進め方 2

▼ 講座

● 期間 **3日間**

2019年 6月 3日(月)～5日(水)

初日 9:20～17:40

2日目以降 9:20～17:20

● 対象者

- ・管理者、新任管理者層
- ・部下指導に携わっている方
- ・部下指導を教わったことがなく、課題を感じている方

● 受講料 31,000円

● 定員 30名

▼ ねらい

部下指導の基本的な考え方を学んだ上で、部下を理解し、コミュニケーションを十分に図りながら、現場で活用できる手法と計画的な部下育成の取り組み方について、演習を交えて学びます。

▼ カリキュラム

◆ 部下指導の考え方と進め方

- ・部下の成長と上司の役割・影響
- ・コミュニケーションとリーダーシップの基本
- ・自己分析演習

◆ 部下指導の実践的な手法(演習)

- ・ティーチングとコーチングの考え方と実践法
- ・部下・後輩のやる気の引き出し方

◆ 部下指導の計画的な取り組み方

- ・適切な目標設定と部下への期待の明確化
- ・計画的な部下指導の取り組み方
- ・「部下育成プラン」の作成

▼ 特色

- 部下指導の基本となるコミュニケーションやリーダーシップを併せて学べます。
- 演習による実践の繰り返しによって、現場で活きる部下指導の手法を身につけられます。
- 部下育成の具体的なプランを職場に戻って実践することが出来ます。

46 チームマネジメント力強化講座 2

▼ 講座

● 期間 **3日間**

2019年 8月 27日(火)～29日(木)

初日 9:20～17:40

2日目 9:20～18:20

3日目 9:20～16:20

● 対象者

- ・管理者、新任管理者層
- ・チームの生産性向上を考えている方
- ・チームのモチベーションや士気の低下に悩んでいる方
- ・チームを活性化させて目標を達成したい方

● 受講料 31,000円

● 定員 30名

▼ ねらい

チームのメンバーが相互に認め合い、個よりもさらに高い業績目標を達成するために必要なチームの作り方について講義と演習を交えながら学び、自社のチームで実践するための行動計画について作成します。

▼ カリキュラム

◆ チームを活性化させる管理者の役割と行動

- ・「チーム」と「集団」の違い
- ・管理者の役割とチームワークが機能する要因

◆ チームマネジメントの実践(演習)

- ・人と仕事のマネジメント
- ・チーム活性化の阻害要因と対策
- ・共感的理解・積極的傾聴
- ・メンバーの力とやる気を引き出す方法

◆ 行動計画づくり(演習)

▼ 特色

- 成果の上がるチーム作りに必要な役割と行動について、講義と演習を通じて学びます。
- ロールプレイを通じて参加者相互の気づきを共有します。
- 研修で学んだ成果を自社に持ち帰って実行できるよう、行動計画を作成します。

47 販路開拓の進め方

NEW

▼ 講座

● 期間 **2日間**

2019年 9月 18日(水)～19日(木)

初日 9:30～18:40

2日目 9:20～17:20

● 対象者

- ・経営幹部・管理者
- ・営業部門の経営幹部、管理者(リーダー)
- ・販路開拓に関心のある経営者の方
- ・既存顧客に限らない販路・売上げの拡大を志向する企業

● 受講料 25,000円

● 定員 30名

● 会場 中小機構会議室(東京都港区虎ノ門)

▼ ねらい

販路開拓の基本となるマーケティングの意義や戦略の策定方法・手順について学ぶだけでなく、グループ形式で幅広い知見を活かした自社の販路開拓戦略を検討します。

▼ カリキュラム

◆ マーケティングの本質を紐解く

- ・マーケティングの本質的な理解
- ・市場浸透、製品開発、市場開拓、多角化

◆ 販路開拓戦略の策定手順

- ・外部環境と経営資源(SWOT分析)
- ・マーケティングプロセス
- ・事例に学ぶマーケティングの実践

◆ 自社の販路開拓戦略の策定

- ・学習した手法を組み合わせた自社の販路開拓戦略の立案
- ・グループメンバーのアドバイスを受けた、幅広い知見を活かした計画づくり

▼ 特色

- 自社の現状を探索し、どの市場へ進むべきかを検討していきます。
- グループメンバーによる幅広い見識を活かした計画づくりができます。

48
56

業務改善の進め方 1・2

NEW

▼ 講座

● 期間 2日間

48 業務改善の進め方1

2019年 10月 2日(水)～ 3日(木)

56 業務改善の進め方2

2020年 3月 3日(火)～ 4日(水)

※ 48 と 56 は同内容です。

初日 9:20～17:40

2日目 9:20～17:20

● 対象者

- ・管理者・新任管理者層
- ・業務改善に取り組みたい方
- ・問題解決力を高めたい方

● 受講料 22,000円

● 定員 30名

▼ ねらい

業務において問題視されにくい、ムリ、ムラ、ムダについて考え、改善を効率的に進めるノウハウや手法を学ぶとともに、業務のプロセスの改善方法について、具体的に行動計画を策定し、業務の効率向上につなげます。

▼ カリキュラム

- ◆業務改善の考え方・進め方
 - ・業務改善の基本とセルフチェック
 - ・改善マインドを高めるための解決思考法(演習)
 - ・課題・問題発見トレーニング(演習)
 - ・業務改善のステップと手順
- ◆業務改善に向けた効果的手法と自社への展開方法
 - ・事例による改善ポイント(演習)
 - ・業務改善の浸透・継続のためのステップ
- ◆業務改善を進める管理者としての行動計画立案(演習)

▼ 特色

- 業務改善に必要な思考法を身につけます。
- 社内業務の問題を見つけ、解決策を立案する視点や手法が学べます。
- 業務目標達成のための業務改善方針にもとづく行動計画作成を行います。

49

営業チームのつくり方

NEW

▼ 講座

● 期間 3日間

2019年 11月 26日(火)～ 28日(木)

初日 9:20～17:40

2日目 9:20～18:20

3日目 9:20～16:20

● 対象者

- ・管理者・新任管理者層
- ・営業方法を見直したい方
- ・新たな営業ビジョンを掲げたい方
- ・チームとして効果的な営業方法を模索されている方

● 受講料 31,000円

● 定員 30名

▼ ねらい

人手不足、働き方改革が叫ばれる中、限られたリソースを活用してより高い営業成果を得るには、チームとしての営業活動が求められます。

本研修では、売上増を図るため、個々の営業パーソンの育成と「売れる営業チーム」を構築し、効果的・効率的に営業活動を推進させるための考え方や手法を、演習交えて学びます。

▼ カリキュラム

- ◆営業リーダーとしての役割
 - ・「自分が売る」ことと「売れる営業チームを作る」ことの違い
 - ・自己管理(セルフプロデュース)の重要性
- ◆営業活動管理の考え方
 - ・部下の営業力を高める効果的な指導法
 - ・部下とチームがともに成長する目標づくり
 - ・成果につなげる進捗管理の考え方、進め方
- ◆営業活動管理の具体的な手法
 - ・目標を達成するために押さえておくべき問題解決の基本
 - ・改善効果がよく分かる具体的なマネジメント
 - ・効果・効率的な営業管理に役立つツール(演習)
- ◆売れる営業チーム作りの進め方(演習)

▼ 特色

- 営業管理者としての役割や営業活動管理の考え方や手法を理解します。
- メンバーの自律性、主体性を引き出す実践力を養成します。
- 売れる営業チームを作るためのアクションプランを作成します。

50

若手社員に対する OJT 講座

NEW

▼ 講座

● 期間 2日間

2019年 12月 2日(月)～ 3日(火)

初日 9:20～17:40

2日目 9:20～17:20

● 対象者

- ・管理者・新任管理者層
- ・新たに部下・後輩を指導する方
- ・若手社員教育のあり方を学びたい方
- ・仕事のやり方を見直したい方

● 受講料 22,000円

● 定員 30名

▼ ねらい

自身の仕事のやり方を改めて見直すとともに、若手社員への仕事のやり方を理解させるだけでなく、業務への取り組みを通じて「自律型人材」へと成長する効果的なOJTの進め方を学び、今後の若手社員の育成方法を明確化します。

▼ カリキュラム

- ◆自律型人材を目指して～「仕事のできる人材」になるには～
 - ・「種目としての」「勉強」と「仕事」の違い
 - ・仕事のできる人材となる「7つの行動原則」
 - ・自律型人材となるための実践法とセルフチェック(演習)
- ◆自律型人材を育てる効果的な進め方(演習)
 - ・育て上手になるための考え方
 - ・教わる側から逆算で考える効果的なコミュニケーション
 - ・OJTのあり方・進め方

▼ 特色

- 「仕事のできる人材」になるための行動原則が学べます。
- 若手社員を「仕事のできる人材」に育てるポイントが学べます。
- 若手社員育成の方法を明確化します。

51

危機に対応する 事業継続計画の作り方

NEW

▼ 講座

● 期間 **2日間**

2019年 **12月4日(水)～5日(木)**

初日 9:30～18:40

2日目 9:20～17:20

- 対象者
- ・経営者、経営幹部
 - ・企業経営におけるリスク管理を学びたい方
 - ・災害等の緊急時における対応手順を学びたい方
 - ・自社のBCPを作成したいと考えている方
 - ※社長と担当者など、複数者での参加が効果的です。
- 受講料 25,000円
- 定員 30名

● 会場 中小機構会議室(東京都港区虎ノ門)

▼ ねらい

社員やお客さまの安心、そして企業の信頼を守るため、緊急事態時の判断基準や行動フローなどを定める「事業継続計画(BCP)」の知識や策定手順について、事例や演習等を交えながら学びます。

▼ カリキュラム

- ◆リスクマネジメントとBCPの意義
 - ・リスクマネジメントの重要性と考え方
 - ・BCP策定による効果
 - ・BCP導入企業の事例
- ◆BCP作成の進め方と導入のポイント(演習)
 - ・基本方針と適用範囲の決定
 - ・リスクの想定と復旧目標の設定
 - ・事業影響度分析(ビジネスインパクト分析)
 - ・対応策の決定
 - ・緊急時の対応策と体制の明確化
 - ・平常時における運用の仕方
 - ・緊急時における発動フローと対応の要点
- ◆自社BCP策定に向けた検討(演習)

▼ 特色

- 企業のリスクマネジメントについて学びます。
- BCP、BCM(事業継続マネジメント)の基本的な知識がわかります。
- BCPの策定手順と実践上のポイントがわかります。

52

コミュニケーション活性化講座2

▼ 講座

● 期間 **3日間**

2019年 **12月10日(火)～12日(木)**

初日 9:20～17:40

2日目 9:20～18:20

3日目 9:20～16:20

- 対象者
- ・管理者、新任管理者層
 - ・自身のコミュニケーション力を高めたい方
 - ・職場のコミュニケーションを活性化させたい方
 - ・活発に発言が出る会議の進め方を学びたい方
- 受講料 31,000円
- 定員 30名

▼ ねらい

管理者に求められる傾聴力を高め、良い信頼関係を構築するための方策について演習を通じて学びます。また、自社への浸透、定着、さらに組織活性化へとつなげるために「人」と「組織」を動かす能力の向上を図ります。

▼ カリキュラム

- ◆管理者に求められるコミュニケーション活性化の考え方
 - ・自らのリーダーシップスタイルの見極め
 - ・リーダーとしての役割と責任
- ◆やる気を引き出すコミュニケーションの実際(演習)
 - ・良い信頼関係をつくる
 - ・傾聴力強化(聴く、質問する・聞き出す、説明する)
 - ・部下を育てる効果的なコミュニケーションの極意
 - ・「報・連・相」による「場」づくり
 - ・発言を引き出し会議を活性化するしくみ(ファシリテーションのコツ)
- ◆コミュニケーション力強化のプランづくり(演習)

▼ 特色

- 管理者の成長と部下の成長の相乗効果を発揮させ、職場の活性化につなげます。
- 上司の立場、部下の立場、同僚として、さまざまな場面設定によるロールプレイングで、新たな気づきをあたえます。

53

若手管理者のための ものづくり問題解決講座

NEW

▼ 講座

● 期間 **2日間**

2020年 **2月17日(月)～18日(火)**

初日 9:20～17:40

2日目 9:20～17:20

- 対象者
- ・管理者・新任管理者層(製造業)
 - ・生産現場の問題解決に取り組みたい方
 - ・現場改善活動に取り組みたい方
- 受講料 22,000円
- 定員 30名

▼ ねらい

生産性や品質の向上を実現するには、生産現場で発生する問題の明確化や現状の正確な把握が重要です。

本研修では、問題解決のプロセスを理解した上で、管理者として鳥瞰的に全体を見通し、優先度をつけ、それぞれの問題を発見し解決できるスキルを習得するとともに、現場改善に取り組む際のポイントについて学びます。

▼ カリキュラム

- ◆品質・コスト・納期を整理する
 - ・問題を解決する上で心得ておくべきこと
 - ・コストと生産性の関係
 - ・QCDにおける管理法
- ◆問題解決のためのストーリーと改善の切り口(演習)
 - ・問題発見と原因追求の方法
 - ・ムダを削減する視点と改善法
- ◆問題解決ツールの活用と改善への実践法(演習)
 - ・QC7つ道具などを活用した問題解決法
 - ・モノづくり現場での部下・若手指導のポイント

▼ 特色

- 生産現場における問題発見と解決法のポイントが学べます。
- 工場管理者に必要な生産管理知識を高めるとともに、現場改善活動を定着させるポイントが学べます。

▼ 講座

● 期間 2日間

2020年 2月 25日(火)～26日(水)

初日 9:20～17:40

2日目 9:20～17:20

● 対象者

- ・経営者、経営幹部
- ・RPAの活用法を学びたい方
- ・事務部門の効率化を図りたい方
- ・他社のIT活用事例を知りたい方

● 受講料 22,000円

● 定員 30名

▼ ねらい

人手不足の影響は営業や製造の現場だけでなく、事務部門にも及んでいます。そのため、大手企業はAIやIoTに加え、RPA(Robotic Process Automation)によるオフィス事務の自動処理に着手を始めており、生産性の向上に大きな期待が寄せられています。中小企業にとっても、少人数の事務部門の業務の効率化は重要な課題です。

本研修では、IT導入のプロセスとIT投資判断のポイントを理解した上で、事務部門の業務効率化のアプローチのひとつとして、RPAツールを使用した演習に取り組み、自社の業務効率化に向けた今後の取り組み方針を整理します。

▼ 特色

- 業務効率化のアプローチを学びます。
- 最新のIT技術と中小企業での活用事例を学びます。
- RPAを実際に使用して事務の効率化(自動化)に取り組みます。

▼ カリキュラム

◆ IT活用の考え方・進め方

- ・最新のIT技術動向と中小企業の活用事例
- ・IT導入プロセスの流れとIT投資判断のポイント

◆ 業務効率化のIT活用

- ・業務効率化の視点(ECRS)
- ・IT活用による業務改善
- ・RPAの現状と課題(導入のメリット・デメリット)

◆ 実践で学ぶRPAの活用法(演習)

- ・RPAツールの使い方
- ・業務の自動化(グループ演習)

◆ 自社の業務効率化の検討(演習)

- ・自社のIT活用の可能性を考える
- ・アクションプランの作成(演習)

▼ 講座

● 期間 2日間

2020年 3月 3日(火)～4日(水)

初日 9:30～17:40

2日目 9:20～17:20

● 対象者

- ・経営幹部、管理者
- ・経営後継者の方
- ・将来の経営幹部候補の方
- ・「経営後継者研修」の受講を考えている方

● 受講料 22,000円

● 定員 30名

● 会場 中小機構会議室(東京都港区虎ノ門)

▼ ねらい

後継者や経営幹部候補が環境変化に適応するための経営のあり方や求められる役割・心構えについて学び、今後の自身の成長へのシナリオや行動目標を検討していきます。

▼ 特色

- 経営の全体像、自社の経営理念が再確認できます。
- 自身の将来への行動目標を策定できます。
- 後継者のみならず経営幹部や経営幹部候補の経営に対する参画意識が高まります。

▼ カリキュラム

◆ 次世代トップリーダーの使命と心構え

- ・自身の思考・行動特性を知る
- ・次世代トップリーダーに共通する悩み
- ・引き継ぐものと変えていくもの

◆ 経営者の役割と企業経営の基本

- ・経営環境変化の読み取り方
- ・経営戦略策定のポイント

◆ 次世代トップリーダーのステップアップ策

- ・問題解決への取り組み方
- ・信頼関係を深めるリーダーシップ
- ・感謝の気持ちとコミュニケーション

◆ 次世代トップリーダーが目指すべきビジョンと行動目標(演習)

- ・目指すべきビジョンの明確化
- ・次世代トップリーダーになるための行動目標の検討