2016年度　中小企業大学校 広島校　研修体系図（職階層・研修分野）

16-はコースNo.、日間は研修日数、P は掲載ページ、校外は校外開催の研修です。

職階層＼研修分野	企業経営・経営戦略	リーダー能力向上（組織マネジメント）	人事・組織	財務	営業	生産
経営者（代表者・役員クラス）	16-08 BCP（事業継続計画）作成実践講座 3日間 9P 戦略的経営力パワーアップシリーズ 16-14 経営戦略・経営計画の作り方 3日間 9P 16-52 中小企業の事業承継の進め方 3日間 10P 16-33 経営トップセミナー これからの中小企業経営 2日間 11P		戦略的経営力パワーアップシリーズ 16-32 戦略的人材マネジメントの進め方 3日間 19P	財務力パワーアップシリーズ 16-51 利益を生み出す会計情報活用法（山口県開催） 校外 1日間 22P	戦略的経営力パワーアップシリーズ 16-03 マーケティング戦略の立て方のポイント 3日間 25P	16-30 モノづくり企業の経営戦略 2日間 33P
経営幹部（部長・工場長・部門長クラス ※経営後継者含む）	16-54 新政策に基づく研修（テーマ未定） ※決まり次第別途ご案内させていただきます 3日間 16-28 売れる！新商品・新サービスの作り方 3日間 10P	16-41 経営管理者養成コース（第27期） 28日間 8P	人材力パワーアップシリーズ 16-04 実践！会社と社員を成長させる人事制度づくり 4日間 18P 16-17 人材育成・教育計画の立て方・進め方 3日間 18P 16-26 中小企業の人事・労務管理の実務 3日間 19P	16-18 実践！会社を良くするための利益計画の立て方 4日間 21P 16-24 キャッシュフロー経営を実現するための財務管理手法 3日間 22P	16-23 営業管理者養成コース（第15期） 12日間 24P	16-42 工場管理者養成コース（第23期） 18日間 29P
管理者（課長クラス）		16-31 女性管理者研修 3日間 15P 16-53 女性人材の活躍推進のためのキャリアアップ講座 3日間 16P 仕事力パワーアップシリーズ 16-05 成果を上げる実践的仕事管理術 3日間 13P 16-07 管理者マネジメント力向上コース 7日間 14P 16-09 問題解決・意思決定力向上講座 3日間 14P 16-16 成果を上げる業務改善の取り組み方 3日間 15P		16-01 決算書の勘所と見方・読み方 3日間 21P	営業力パワーアップシリーズ 16-10 売上アップのための営業計画の立て方と管理の仕方 3日間 25P 16-13 成果を上げる営業交渉術 3日間 26P 16-19 実践！提案営業の進め方 4日間 26P 16-20 新規顧客開拓の進め方 3日間 27P 16-29 営業員の育成と営業チームづくり 3日間 27P	16-11 購買・仕入コスト削減の考え方・進め方 3日間 31P モノづくり改善力パワーアップシリーズ 16-06 不良ゼロ化のための品質管理実践法 3日間 31P 16-12 利益を生み出す原価管理手法 3日間 32P 16-22 リードタイム短縮のための生産管理手法 3日間 32P 16-25 実践！工場の現場改善 4日間 33P
新任管理者層（新任管理者・リーダー・その候補者等）		16-02 新任管理者研修 4日間 13P				

（注）この体系図はあくまで目安となっておりますので、個々の企業の実情（課題）に応じてコースを選択してください。