

【14-66】 平成 26 年度 中小企業支援担当者等研修（専門研修） 「IT を活用した事業戦略」 カリキュラム

<p>研修のねらい</p>	<p>各地において、業種を問わず売り上げの減少に悩む事業者は多く、その中で IT を活用し販路を拡大し売り上げを向上させている事業者もまた存在しています。 ネットワーク上で行われる「財・サービス」の販売である e コマースを成功するための集客方法・販売方法の知識・ノウハウを理解し、IT を使った事業戦略を学びます。 また、支援機関として今後 IT を活用した支援を行い、商品の販路拡大方法を支援し、地域の活性化へ繋げなければなりません。 この研修では、事業者への IT 導入アドバイス及び活用方法のポイントを学んでいただきます。</p>	<p>研修期間</p>	<p>平成 27 年 2 月 17 日（火） ～ 2 月 19 日（木）</p>
---------------	--	-------------	---

月 日	時 間	場 所	科 目	講 師	内 容
<p>2 / 1 7 （火）</p>	<p>9:40～10:00</p>	<p>多目的教室</p>	<p>オリエンテーション</p>	<p>MORE 経営コンサルティング株式会社 代表取締役 日野 眞明</p>	<p>経営への情報活用の基本として、情報発信技術や情報の流れを理解し、ネット通販サービスの概要及び IT 活用を成功に導くための注意点について学びます。</p>
<p>2 月 17 日（火）18:15～19:45 「受講者交流会」 受講者相互の情報交換を図り、交流を深めていただく懇親会です。積極的にご参加ください。</p>	<p>10:00～18:00</p>		<p>IT 活用の成功のカギ</p>		
<p>2 / 1 8 （水）</p>	<p>9:30～17:30</p>		<p>e コマース市場で売上を上げるノウハウ及び集客方法・販売方法 <事例企業> インターネット販売による創業</p>	<p>事例企業（予定）</p>	<p>e コマースの背景、e コマースの市場規模を理解し、消費に与える影響、集客方法、販路開拓方法学びます。 インターネットを活用した経営を事例企業より学びます。</p>
<p>2 / 1 9 （木）</p>	<p>9:00～16:00</p>		<p>IT による販路開拓戦略立案</p>		
	<p>16:10～</p>	<p>修了証書の授与</p>			

※カリキュラムは、都合により一部変更することがありますのでご了承ください。