



広島校だより(6月号)

-----Vol.215/2024.06.07-----■□

-----■□□
中小企業大学校広島校 研修担当です。

6月に入り、当校では支援機関担当者に向けた1ヶ月間の長期研修「経営診断基礎コース」が開講しました。20名を超える参加者が、経営支援能力の向上を図るべく、毎日講座や演習に取り組んでいます。

中小企業事業者向け研修も「人事制度の構築」や「DX・デジタル化推進」といった経営に不可欠な講座が実施されます。

御社の人材育成の一助とするべく、ぜひ受講をご検討ください。



■ 1 - 広島校で開講する講座をご紹介します(2024年8月開講)



【No.22】実践で学ぶ！部下指導の考え方・進め方

<研修日程>

2024年08月01日(木曜日)～2024年09月10日(火曜日)

<研修期間(時間)>全4日(26時間)

<受講料>36,000円

<研修の概要>

働き方の多様化に加え、社員の主体性やコミュニケーション能力の不足が指摘されている中、管理者には部下を理解し、コミュニケーションを十分に図りながら、適切な手法で指導していくことが求められています。

本研修では、部下指導の基本的な考え方と進め方、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、演習を交えて学ぶとともに、インターバルを活用して、職場での実践とその結果を踏まえた指導・育成に係る取り組みの見直しを行い、実効性を高めます。

<お申込み・詳細はこちら>

<https://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima/training/sme/2024/HI242200.html>



【No.23】人材育成の考え方・進め方

<研修日程>

2024年08月05日(月曜日)～2024年08月07日(水曜日)

<研修期間(時間)>全3日(21時間)

<受講料>32,000円

<研修の概要>

社員一人ひとりの担う役割が大きい中小企業では、社員の成長が将来の業績に大きく影響するため、現場の第一線で働く「人」が目標を達成する上で求められる能力を習得するとともに、会社としての社員教育にも計画的に取り込むことが重要です。

この研修では、中小企業が限られた人材を大切に育てるための視点や手法を理解し、強い組織を作り上げるための人材育成の進め方について、演習や事例を交えて学んだ上で、自社の人材育成プランの立案に取り組みます。

<お申込み・詳細はこちら>

<https://www.smrg.go.jp/institute/hiroshima/training/sme/2024/HI242300.html>



【No.24】直ぐに実践できる！原価管理とコストダウン

<研修日程>

2024年08月21日(水曜日)～2024年09月26日(木曜日)

<研修期間(時間)>全4日(26時間)

<受講料>36,000円

<研修の概要>

持続的な売上げ増加が見込みにくい経営環境下でも確実な利益を出すため、製造コストを把握し、管理することは一層重要性を増しています。

本研修では、製造現場の管理者に求められる、最低限の財務知識、原価管理の重要性やポイントを理解した上で、モデルケース演習を通じてコストダウンの手法等を学び、コストの削減効果を体感していただくとともに、自社の製造現場におけるコスト削減計画の策定に取り組みます。

<お申込み・詳細はこちら>

<https://www.smrg.go.jp/institute/hiroshima/training/sme/2024/HI242400.html>



【No.25】業務改善の考え方・進め方(ロジスティクス)

<研修日程>

2024年08月22日(木曜日)～2024年09月27日(金曜日)

<研修期間(時間)>全4日(26時間)

<受講料>36,000円

<研修の概要>

ロジスティクス業界は、ネット消費拡大に伴う荷量増加(不在による再配達)・コロナ影響等により人手不足が深刻化、燃料も高騰する非常に厳しい経営環境となっていますが、対策実施によりこの難局を乗り切らなければなりません。

この研修では、その対策としての現状の物流・レイバーコスト見直し・輸送効率改善・IT活用・荷主との連携(運賃交渉)等の方法について演習も交え実践的に学ぶと共に、その成果を自社の事業・業務改善計画に落とし込みます。

<お申込み・詳細はこちら>

<https://www.smrg.go.jp/institute/hiroshima/training/sme/2024/HI242500.html>

=====

■ 2 - 広島駅前で開催する講座及びサテライト・ゼミをご紹介します

=====

【No.26】Web活用による「売れる仕組み」の実践法(広島駅前開催)

<研修日程>

2024年08月29日(木曜日)～2024年09月30日(月曜日)

日時:8/9(金曜)～9/6(金曜)(9:30～12:30) [3時間×4回]

⇒ <https://webeecampus.smrj.go.jp/courses/240081/>

・コース No.82

日時:8/9(金曜) ～ 9/6(金曜) (14:00～17:00) [3 時間×4 回]

⇒ <https://webeecampus.smrj.go.jp/courses/240082/>

※午前・午後コースのうち、ご都合に合う時間帯のコースをお選びください。

=====

■ 4-中小企業大学校 四国キャンパスからのお知らせ

=====

営業職必見!「ドリルを売るには穴を売れ」あのロングセラー著者本人が初登壇!

「ドリルを売るには穴を売れ」累計 11 万部を突破したロングセラーの著者本人が、なんと中小企業大学校四国キャンパス初登壇!

「お客さんを獲得できない…」「新しい取引先を開拓したい」「効率的な営業方法はないのか？」等の営業に関する悩み。そんな悩みを解決して“売れる人”になれる戦略的な営業方法を、マーケティングのプロから 2 日間で学んでみませんか?

本当に使える営業計画ノウハウを、ギュッと凝縮した2日間のコースで、非常に人気のある講座ですので、下記 URL よりぜひお申込みください!

今と変われるチャンスをご提供します。

◇概要

- ・テーマ:「実践で学ぶ! 営業計画の作り方」
- ・講師:佐藤 義典(「ドリルを売るには穴を売れ」著者)
- ・開催日:6 月 20 日(木)～6 月 21 日(金)
- ・会 場:サンポートホール高松 61 会議室(香川県高松市サンポート 2-1)
- ・受講料:22,000 円(税込)

◇申込・詳細・問合せはこちら!

<https://www.smrj.go.jp/institute/shikoku/training/sme/2024/SK241040.html>

◇その他の研修メニューも多数!

<https://www.smrj.go.jp/institute/shikoku/training/sme/2024/index.html>

=====

■ 中小企業大学校広島校ホームページはこちら

<https://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima/>

■「広島校だより」の 配信解除・お問い合わせはこちらからお願いします。

<https://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima/contact.html>

編集・発行:中小企業大学校 広島校

〒733-0834 広島県広島市西区草津新町 1-21-5

TEL 082-278-4955 FAX 082-278-7201
