

カリキュラム

コースコード：26-143

タイトル	今日から始めるDX・IT活用推進講座【名古屋】				
サブタイトル	「守り」と「攻め」のデジタル活用で会社を強くする！				
研修のねらい	企業の成長や競争力を高めていくためには、DX（デジタル・トランスフォーメーション）について理解を深め、自社のビジネスモデルや業務プロセスを変革していくことが求められます。 本研修では、「守り」と「攻め」の両面から具体的なデジタル活用事例や有効なツールについて学ぶとともに、自社のDX・IT活用推進に向けた課題や計画について検討します。				
研修の特徴	・DXの目的や本質を改めて理解し、自社で推進していくためのポイントや留意点を学びます。 ・「守り」と「攻め」の両面から、具体的なデジタル活用事例や有効なツールについて学びます。 ・実際に自社でDXを推進していくための課題や計画を検討します。				
対象者	経営者・経営幹部、管理者・リーダー 等 ・DXやIT活用について何から始めたらいいか悩んでいる方 ・自社課題に見合ったデジタルツールや仕組みを検討したい方 ・生成AIを活用した業務効率化を検討している方	定員	24 名		
		研修期間/時間数	2026年11月25日（水）～26日（木）		
			2 日	12 時間	
		会場	名古屋国際センター 5階 第1会議室		
		受講料	22,000円		
科目構成					
日付	時間	科目	内容		講師
11/25 （水）	9:50～10:00	開講式・オリエンテーション			
	10:00～12:00	DXの本質と企業経営	DXの真の目的を理解するとともに、中小企業におけるデジタル活用推進に向けた課題や導入のポイントについて学びます。 ・DXの目的や活用事例 ・「守り」のDXと「攻め」のDX ・デジタル化推進に向けた障壁		グローバルマーケティング株式会社
	13:00～17:00	「守り」のDXと 具体的活用事例	生産性向上や業務効率化の観点からデジタル化推進を考え、課題に見合った具体的な活用事例や効果的なツール等について学びます。 ・生産性向上や業務効率化のためのDX ・導入目的や場面に見合ったITツール・システム ・生成AIの活用による生産性向上		
11/26 （木）	9:30～11:30 12:30～14:30	「攻め」のDXと 具体的活用事例	集客強化や売上アップ等、「売れる仕組み」を構築するために必要なデジタル活用の全体像や具体的事例、効果的なツール等について学びます。 ・WEBツールを活用した「売れる仕組み」づくり ・営業DXの考え方とインサイドセールス ・顧客関係管理システム(CRM)、メルマガツール、SNSの活用等		代表取締役 今井 進太郎
	14:30～16:30	自社のIT活用プランの作成 （演習）	研修のまとめとして、自社に合ったIT活用プランを検討します。 ・DX推進のポイント ・自社の現状分析と課題の検討 ・行動計画シートの作成		
		16:30～16:40	閉講式		
講師氏名		略歴			
今井 進太郎 （いまい しんたろう） グローバルマーケティング株式会社 代表取締役		慶應義塾大学経済学部を卒業後、マーケティング・コンサルティング会社の勤務を経て、販売・営業支援会社グローバルマーケティング株式会社を設立。マーケティングやネットビジネスの企画・プロデュースを専門分野とし、豊富で実践的なノウハウで「売れる仕組み」を構築し、売上増大に導くことを得意としている。 現在、中小企業の経営サポートを行うほか、セミナー・研修の講師としても活躍している。公益財団法人にいがた産業創造機構の外部専門家、新潟県商工会連合会エキスパートバンク等、公的機関の専門家を兼務する。中小企業診断士、1級販売士。			