

A. 生産・業務プロセスの改善

分野	推奨対象者	初任層	中堅層	管理者層
	ねらい			
生産管理	■ 生産・開発計画を学びたい	ものづくりの仕事のしくみと生産性向上 <i>New</i>	生産性分析と向上 生産現場の問題解決	
	■ 工程管理を学びたい	生産性向上のための課題とラインバランシング	生産計画と工程管理	
	■ 管理手法を学びたい		サービス業におけるIE活用	
	■ 原価管理を学びたい		原価管理とコストダウン	
	■ 製品出荷・在庫管理を学びたい		在庫管理システムの導入	
	■ 購買・原材料在庫管理・払出を学びたい		購買・仕入れのコスト削減 POSシステムの活用技術	
品質保証	■ 品質保証・管理手法を学びたい	品質管理基本 品質管理実践		
流通・物流	■ 流通・物流を学びたい	3PLとSCM 物流のIT化	流通システム設計 物流システム設計	卸売業・サービス業の販売戦略 SCMの現状と将来展望
オフィス	■ クラウド・IoTを学びたい		クラウド活用入門 IoT活用によるビジネス展開 クラウドを活用したシステム導入 IoT導入に係る情報セキュリティ	
	■ 財務管理を学びたい	企業価値を上げるための財務管理		

B. 横断的課題

分野	推奨対象者 ねらい	初任層	中堅層	管理者層	
組織マネジメント	■ 経営戦略を学びたい		IoTを活用したビジネスモデル		
	■ リスクマネジメントを学びたい	事故をなくす安全衛生活動	個人情報保護と情報管理	リスクマネジメントによる損失防止対策	
	■ ナレッジマネジメントを学びたい		ナレッジマネジメント	知的財産権トラブルへの対応(1)	知的財産権トラブルへの対応(2)
	■ 組織力強化を学びたい		業務効率向上のための時間管理	成果を上げる業務改善	組織力強化のための管理
			プロジェクト管理技法の向上		

目的：C.売上増加

分野	ねらい <small>推奨対象者</small>	初任層	中堅層	管理者層
営業・販売	■ 顧客拡大を学びたい	<p>提案型営業手法 <i>New</i></p> <p>提案型営業実践 <i>New</i></p>	<p>マーケティング志向の営業活動の分析と改善</p> <p>統計データ解析とコンセプトメイキング</p>	
	■ 顧客情報を学びたい		<p>顧客分析手法</p> <p>顧客満足向上のためのCS調査とデータ分析</p>	
マーケティング	■ 概論を学びたい	<p>実務に基づくマーケティング入門</p> <p>マーケティング戦略概論</p>		
	■ 顧客拡大を学びたい		<p>マーケット情報とマーケティング計画(調査編)</p> <p>マーケット情報とマーケティング計画(販売編)</p> <p>インターネットマーケティングの活用</p>	
企画・価格	■ サービス・商品開発を学びたい		<p>製品・市場戦略</p> <p>新サービス・商品開発の基本プロセス</p>	
プロモーション	■ 販売促進を学びたい		<p>プロモーションとチャネル戦略</p> <p>チャンスをつかむインターネットビジネス</p>	