

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	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
バックオフィス	■ 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 eビジネスにおけるリーガルリスク	
	■ 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 管理者のための問題解決力向上 <i>New</i> プロジェクト管理技法の向上 プロジェクトマネジメントにおけるリスク管理 <i>New</i>	

目的：C.売上げ増加

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