

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
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	
			生産性向上のための課題とラインバランシング	
	■ 工程管理を学びたい		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	
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	サービスマネジメントによる品質改善と向上 <i>New</i>
		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
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	
バックオフィス	■ IT活用を学びたい		IoT導入に係る情報セキュリティ	
			クラウドを活用した情報共有能力の拡充 <i>New</i>	
			RPAを活用した業務効率化・コスト削減 <i>New</i>	
バックオフィス	■ 財務管理を学びたい		ITツールを活用した業務改善 <i>New</i>	
		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 ネット炎上時のトラブル対応 <i>New</i>	
	■ 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 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

目的：C.売上げ増加

分野	推奨対象者 ねらい	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</p> <p>提案型営業実践</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>	