

2018年度 中小企業大学校 広島校 研修テーマ一覧

研修分野	コースNo.	研修テーマ	受講対象	期間	研修時間	定員(名)	受講料(円)	実施日	掲載ページ
管理者養成	18-51	経営管理者養成コース(第29期)	経営幹部・管理者等	4日間×7回 (全28日間)	180時間	20	293,000	①2018/7/3(火)～6(金) ②2018/8/7(火)～10(金) ③2018/9/4(火)～7(金) ④2018/10/2(火)～5(金) ⑤2018/11/6(火)～9(金) ⑥2018/12/4(火)～7(金) ⑦2019/1/15(火)～18(金)	P.8
	18-52	工場管理者養成コース(第25期)	経営幹部・製造部門の管理者等	3日間×6回 (全18日間)	108時間	30	179,000	①2018/9/19(水)～21(金) ②2018/10/24(水)～26(金) ③2018/11/28(水)～30(金) ④2018/12/19(水)～21(金) ⑤2019/1/23(水)～25(金) ⑥2019/2/20(水)～22(金)	P.29
企業経営・経営戦略	18-05	次世代トップリーダーが学ぶ経営力強化講座 NEW!	経営幹部・管理者等	3日間	21時間	30	31,000	2018/5/22(火)～24(木)	P.9
	18-09	BCP(事業継続計画)作成実践講座	経営者・経営幹部等	3日間	21時間	20	31,000	2018/6/6(水)～8(金)	P.9
	18-15	成功するための経営戦略の策定とその実践	経営者・経営幹部等	3日間	21時間	30	31,000	2018/7/11(水)～13(金)	P.10
	18-18	社内に活性化するIT活用 NEW!	経営者・経営幹部等	2日間	12時間	30	22,000	2018/7/24(火)～25(水)	P.10
	18-23	利益を生み出す業務改革・トラック運送業 NEW!	経営幹部・管理者等	2日間×2回 (全4日間)	24時間	30	35,000	①2018/8/27(月)～28(火) ②2018/9/25(火)～26(水)	P.11
	18-31	売れ続ける関係を創る!企業の魅力の伝え方 NEW!	経営者・経営幹部等	2日間	12時間	30	22,000	2018/11/2(金)～3(土)	P.11
	18-37	売れる!新商品・新サービスの作り方	経営幹部・管理者等	3日間	21時間	30	31,000	2019/1/29(火)～31(木)	P.12
	18-38	真の顧客満足につながるサービス価値向上講座	経営者・経営幹部等	2日間	12時間	30	22,000	2019/2/5(火)～6(水)	P.12
	18-41	経営トップセミナー これからの中小企業経営	経営者・経営幹部・管理者等	2日間	12時間	35	22,000	2019/3/8(金)～9(土)	P.13
リーダー能力向上(組織マネジメント)	18-03	管理者のリーダーシップ強化講座 NEW!	管理者・新任管理者等	3日間	21時間	30	31,000	2018/5/15(火)～17(木)	P.15
	18-06	管理者のための実践的仕事管理術 NEW!	管理者・新任管理者等	3日間	21時間	30	31,000	2018/5/23(水)～25(金)	P.15
	18-12	管理者のための問題発見・解決法 NEW!	管理者・新任管理者等	4日間	26時間	30	35,000	2018/6/26(火)～29(金)	P.16
	18-17	部下指導の考え方・進め方 NEW!	管理者・新任管理者等	2日間×2回 (全4日間)	26時間	30	35,000	①2018/7/23(月)～24(火) ②2018/9/18(火)～19(水)	P.16
	18-27	組織力を高めるコミュニケーション強化講座 NEW!	管理者・新任管理者等	3日間	21時間	30	31,000	2018/10/16(火)～18(木)	P.17
	18-32	チームマネジメント強化講座 NEW!	管理者・新任管理者等	3日間	21時間	30	31,000	2018/11/12(月)～14(水)	P.18
	18-02	新任管理者研修(5月開催)	新任管理者等	4日間	26時間	35	35,000	2018/5/8(火)～11(金)	P.14
	18-16	新任管理者研修(7月開催)	新任管理者等	4日間	26時間	35	35,000	2018/7/17(火)～20(金)	P.14
	18-29	女性人材の活躍推進のためのキャリアアップ講座	女性の管理者・新任管理者等	3日間	21時間	30	31,000	2018/10/22(月)～24(水)	P.17
	18-40	女性管理者研修	女性の管理者・新任管理者等	3日間	21時間	30	31,000	2019/2/13(水)～15(金)	P.18

研修分野	コース No.	研修テーマ	受講対象	期間	研修時間	定員(名)	受講料(円)	実施日	掲載ページ	
人事・組織	18-04	社員と組織を成長させる人事制度構築	経営者・経営幹部等	2日間×2回 (全4日間)	26時間	30	35,000	①2018/5/17(木)~18(金) ②2018/6/14(木)~15(金)	P.19	
	18-20	人材育成・教育計画の立て方・進め方	経営幹部・管理者等	3日間	21時間	30	31,000	2018/8/6(月)~8(水)	P.19	
	18-28	会社を強くする人事・労務管理	管理者・新任管理者等	3日間	21時間	30	31,000	2018/10/17(水)~19(金)	P.20	
財務	18-01	基本から学ぶ決算書の読み方講座 NEW!	管理者・新任管理者等	3日間	21時間	30	31,000	2018/4/24(火)~26(木)	P.21	
	18-13	業務に活かす財務分析実践講座 NEW!	経営幹部・管理者等	3日間	21時間	30	31,000	2018/6/27(水)~29(金)	P.21	
	18-21	目標を実現する利益・資金計画の考え方と進め方 NEW!	経営者・経営幹部等	2日間×2回 (全4日間)	26時間	30	35,000	①2018/8/9(木)~10(金) ②2018/9/13(木)~14(金)	P.22	
	18-30	校外 利益を生み出す会計情報活用法 (鳥取県開催) NEW!	経営者・経営幹部等	1日間	6時間	30	16,000	2018/10/30(火)	P.22	
営業	18-10	営業力 向上シリーズ	可能性を切り拓く新規顧客開拓 NEW!	営業部門の管理者・ リーダー等	3日間	21時間	30	31,000	2018/6/12(火)~14(木)	P.23
	18-14		成果を上げる営業交渉術	営業部門の管理者・ リーダー等	3日間	21時間	30	31,000	2018/7/10(火)~12(木)	P.24
	18-19		売れる顧客が見える！ 攻めの営業計画の作り方 NEW!	経営幹部・ 営業部門の管理者等	2日間×2回 (全4日間)	24時間	30	35,000	①2018/7/30(月)~31(火) ②2018/8/29(水)~30(木)	P.24
	18-24		成果が出る提案営業の実践法	営業部門の管理者・ リーダー等	2日間×2回 (全4日間)	26時間	30	35,000	①2018/9/20(木)~21(金) ②2018/11/6(火)~7(水)	P.25
	18-39	営業員の育成と営業チームづくり	営業部門の管理者・ リーダー等	3日間	21時間	30	31,000	2019/2/6(水)~8(金)	P.25	
	18-26	営業管理者 強化シリーズ	営業員の定着率向上と 早期離職防止法 NEW!	営業部門の統括者・管理者等	3日間	21時間	20	31,000	2018/10/3(水)~5(金)	P.26
	18-34		近未来を見据えた 営業活動のためのデータ分析 NEW!	営業部門の統括者・管理者等	2日間	13時間	20	22,000	2018/11/15(木)~16(金)	P.27
	18-35		顧客を見抜く営業のリスク管理 NEW!	営業部門の統括者・管理者等	2日間	13時間	20	22,000	2018/12/13(木)~14(金)	P.27
生産	18-07	ものづくり 改善力 向上シリーズ	顧客からの信頼を高める 品質管理の進め方	製造部門の管理者・ リーダー等	3日間	21時間	30	31,000	2018/5/28(月)~30(水)	P.31
	18-08		利益向上のための コストダウンの進め方	製造部門の管理者・ リーダー等	3日間	21時間	30	31,000	2018/6/5(火)~7(木)	P.31
	18-22		実践で学ぶ5Sと目で見える管理 NEW!	製造部門の管理者・ リーダー等	2日間×2回 (全4日間)	27時間	30	38,000	①2018/8/21(火)~22(水) ②2018/10/1(月)~2(火)	P.32
	18-25		生産性を向上させる リードタイム短縮の進め方	製造部門の管理者・ リーダー等	3日間	21時間	30	31,000	2018/9/26(水)~28(金)	P.32
	18-33		実践！工場の現場改善	製造部門の管理者・ リーダー等	2日間×2回 (全4日間)	26時間	30	35,000	①2018/11/14(水)~15(木) ②2018/12/11(火)~12(水)	P.33
	18-11	購買・仕入コスト削減の考え方・進め方	購買関連部門の管理者・ リーダー等	3日間	21時間	30	31,000	2018/6/19(火)~21(木)	P.33	

受講生の研修のお役立ち度



97.7%

※2017年4月~11月の受講者アンケート内の
「非常に役立つ」「ある程度役立つ」の合計

講義

演習

グループ討議

ケーススタディ

等を織り交ぜた受講生参加型の実践的なカリキュラム！
自信を持って皆様におすすめいたします。