

FAX 088-831-3008

※コピーして御利用ください
※送り間違いに御注意ください

ポリテクセンター高知 生産性センター業務課 行
生産性向上支援訓練 受講申込書

申込日 令和 年 月 日

会社名

TEL:

FAX:

所在地 〒

法人形態 企業(株式会社、有限会社、土業法人、個人事業主) その他(学校法人、社会福祉法人、医療法人、社団法人等)

企業規模(該当箇所を○) A~29人 B~99人 C~299人 D~499人 E~999人 F1000人~

業種(該当箇所を○) 01建設業 02製造業 03運輸業 04卸売・小売業 05サービス業 06その他

申込担当者

ふりがな

部署等

氏名

E-mail:

受講希望コース名

受講者氏名

受講者情報

コースNo.	ふりがな	性別: 男・女	年齢:	才
				雇用形態: 正社員 / 非正規 / その他
コースNo.	ふりがな	性別: 男・女	年齢:	才
				雇用形態: 正社員 / 非正規 / その他
コースNo.	ふりがな	性別: 男・女	年齢:	才
				雇用形態: 正社員 / 非正規 / その他
コースNo.	ふりがな	性別: 男・女	年齢:	才
				雇用形態: 正社員 / 非正規 / その他
コースNo.	ふりがな	性別: 男・女	年齢:	才
				雇用形態: 正社員 / 非正規 / その他

注意事項

- ※1 事業主からの指示によらない個人受講はできません。
- ※2 応募者多数の場合は先着順といたします。
- ※3 申込締切日に応募者が6名を下回るときはコースを中止する場合があります。
- ※4 振込締切日(受講料請求書に記載)を過ぎてからのキャンセルは受講料の返金はできません。
- ※5 駐車場の有無等については、実施会場により異なります。受講案内票を御確認下さい。
- ※6 性別の記入は任意としています。未記入であっても構いません。

～お申込みから受講までの流れ～

1. 本申込書に記入の上、FAX又はメール送信
2. 当センターから2営業日以内に確認電話
3. 受講料の請求書と受講案内票を当センターから送付
4. 請求書の指定期日までに受講料を振り込み
5. 受講案内票を持参の上、希望コースを受講

お問合せ 〒781-8010 高知市棧橋通4丁目15-68
TEL 088-833-1324
E-mail kochi-poly02@jeed.go.jp
ポリテクセンター高知 生産性センター業務課

【当機構の保有個人情報保護方針、利用目的】

- (1) 独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構は「個人情報の保護に関する法律」(平成15年法律第57号)を遵守し、保有個人情報を適切に管理し、個人の権利利益を保護いたします。当機構では、必要な個人情報を、利用目的の範囲内で利用させていただきます。
- (2) 御記入いただいた情報は、生産性向上支援訓練の実施に関する事務処理(訓練実施機関への提供、本訓練に関する各種連絡、本訓練終了後のアンケート送付等)及び業務統計、当センターや関連するセミナー等の案内に利用させていただきます。

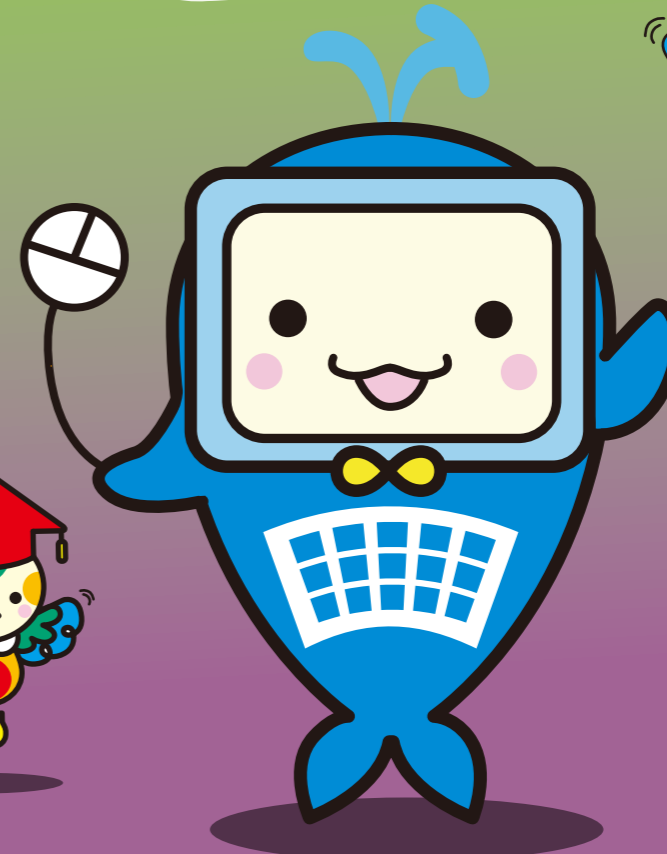
受講者満足度 **98.6%**
(令和4年度実績)

6月~7月
開講
コース

令和6年度

生産性向上支援訓練

オープンコースのご案内



らしく、はたらく、
ともに



独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構 高知支部

ポリテクセンター高知



令和6年度
6月～7月

開講予定コース



- 実施会場の記載のないコースについては、すべて「ポリテクセンター高知」で実施します。
 - 訓練時間はすべて 9:30～16:30 (昼休憩1時間)
 - 定員は各コース15名【最少催行人数6名】
- カリキュラム詳細については、基本のカリキュラムを記載しているため、コースによっては多少変更する場合がございます。
- 今後、開講予定コースについては、変更となる可能性があります。



生産・業務プロセスの改善 (流通・物流)

コースNo. 010A 推奨対象者:【初任層】

3PLとSCM

【開講日】 6/7(金) 【申込期限】 5/24(金) 【受講料】 3,300円/1名

物流のアウトソーシングの実態を理解し、3PL (third - party logistics) と SCM (Supply Chain Management) との関連についての知識と技能を習得する。

物流のアウトソーシング

- ・物流の内容
- ・物流のアウトソーシング



SCM(Supply Chain Management)との関連

- ・サプライチェーン・マネジメント
- ・3PLとSCMとの関連

生産・業務プロセスの改善 (流通・物流)

コースNo. 012A 推奨対象者:【中堅層】

流通システム設計

【開講日】 6/18(火) 【申込期限】 6/4(火) 【受講料】 3,300円/1名

流通システムとその進め方及び新たな流通システムの事例を知り、流通システム設計を進めるための知識と技能を習得する。

物流コスト管理と生産性向上

- ・自社物流コストの算定
- ・物流ABC準拠による物流コストの算定

システム分析とシステム設計手順

- ・システム分析とその進め方
- ・システム分析とシステム設計との関係

SCM(Supply Chain Management)のシステム

- ・SCMシステム概要
- ・SCM取組み事例



IT業務改善 (データ活用)

コースNo. 011D

データベースを活用したデータ処理 (基本編)

【開講日】 6/12(水) 【申込期限】 5/29(水) 【受講料】 2,200円/1名

業務の効率化を目指し、表計算ソフトでは対応できない大量のデータを処理するために必要となるデータベース技術を理解し、基本的なデータベースの構築方法を習得する。

データベースの概要

- ・データベースの概念
- ・データベースの構造と機能
- ・データベースの構築手順

データベースの設計

- ・テーブルの設計技法
- ・データの分類

抽出処理(クエリ)

- ・選択クエリ
- ・抽出条件設定
- ・レコードの並べ替え



横断的課題 (生涯キャリア形成)

コースNo. 013B 推奨対象者:【中高年齢層】

クラウドを活用したノウハウの蓄積と共有

【開講日】 6/25(火) 【申込期限】 6/11(火) 【受講料】 3,300円/1名

中堅・ベテラン従業員がこれまで培った職務経験やノウハウをクラウドサービス(ツール)を活用して蓄積及び共有するとともに、後輩従業員に伝えるための知識と技能を習得する。

ナレッジマネジメント

- ・職務経験やノウハウの伝達
- ・形式知と暗黙知
- ・ノウハウのマニュアル化(整理・可視化・標準化)
- ・ノウハウ共有の必要性

クラウド型ノウハウ共有ツール

- ・クラウド型ノウハウ共有ツールのメリット
- ・クラウド型ノウハウ共有ツール種類と選定のポイント

ノウハウの共有とクラウドの活用法

- ・共有すべきノウハウの選定
- ・具体的なノウハウの見える化と課題の洗い出し
- ・継続してクラウドが有効に活用される方法
- ・クラウド活用の長所と留意点



売上げ増加 (マーケティング)

コースNo. 014C 推奨対象者:【初任層】

マーケット情報とマーケティング計画 (調査編)

【開講日】 7/17(水) 【申込期限】 7/3(水) 【受講料】 3,300円/1名

マーケティングコミュニケーション、市場・商圈調査、商勢圏を理解し、市場調査等の計画策定方法を習得する。

情報とマーケティングコミュニケーション

- ・情報の条件
- ・情報の双方向性
- ・マーケティングミックスと情報管理
- ・マーケット情報の収集と活用
- ・調査の方法と計画、実施、分析評価

市場調査と商圈調査

- ・市場調査の調査手順
- ・市場調査の展開
- ・実地調査の方法

市場調査と地域情報

- ・都市間商勢圏の認定とハフモデルを活用した商勢圏設定
- ・来街者調査

生産・業務プロセスの改善 (流通・物流)

コースNo. 017A 推奨対象者:【中堅層】

卸売業・サービス業の販売戦略

【開講日】 7/26(金) 【申込期限】 7/12(金) 【受講料】 3,300円/1名

サービス業の経営上の特質を知り、卸売業・サービス業の販売戦略を構築できる知識及び技能を習得する。

生産・業務プロセスの改善 (生産管理)

コースNo. 015A 推奨対象者:【中堅層】

生産性分析と向上

【開講日】 7/19(金) 【申込期限】 7/5(金) 【受講料】 3,300円/1名

生産方式を理解し、生産性向上のために現状分析と改善活動ができる知識、技能を習得する。

生産方式と生産性

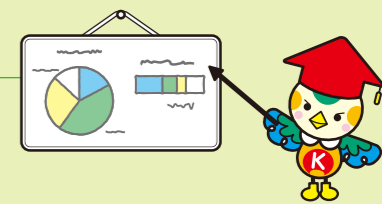
- ・生産方式の種類
- ・人、もの、時間の管理
- ・生産計画と生産統制

現状分析と効率化

- ・現状分析
- ・生産設計
- ・レイアウト

改善活動

- ・改善活動の基本
- ・問題点発見



卸売業の活性化と流通機構

- ・経営戦略の転換による活性化
- ・流通機構システムと卸売業
- ・流通機構の近代化への役割分担
- ・充足戦略
- ・販売促進機能



組織化活動

- ・機能と活動体系
- ・組織化活動と連携意識
- ・VC(ボランタリーチェーン)組織の一般的な機構内容

サービス業の経営上の特徴

- ・一般サービス業のビジネス活動
- ・ニューサービスの経営特性
- ・マーケット開拓のポイント
- ・サービス活動の付加価値

★生産性向上支援訓練

カリキュラムモデルはこちら→

