

◆受講希望の下記コースに☑を入れてください。（1コースのみ選択）

選択☑	コース NO.	日 程	コース名	コース番号	申込締切	受講料振込期限
☐	1	10月14日(水)	生成AIの活用	26-47-12-132-025	9月14日(月)	9月30日(水)
☐	2	10月15日(木)	企業価値を上げるための財務管理	26-47-12-037-026		
☐	3	10月16日(金)	若手従業員に気づきを与える安全衛生活動(実施編)	26-47-12-081-027		
☐	4	10月20日(火)	SNSを活用した情報発信	26-47-12-114-028	9月17日(木)	10月6日(火)
☐	5	10月21日(水)	ものづくりの仕事のしくみと生産性向上	26-47-12-048-029		
☐	6	11月11日(水)	中堅・ベテラン従業員による組織の活性化のための相談技法	26-47-12-069-030		
☐	7	11月12日(木)	卸売業・サービス業の販売戦略	26-47-12-012-031	10月13日(火)	10月28日(水)
☐	8	11月17日(火)	管理者のための問題解決力向上	26-47-12-051-032		
☐	9	11月18日(水)	マーケティング志向の営業活動の分析と改善	26-47-12-027-033		
☐	10	11月19日(木)	現場社員のための組織行動力向上	26-47-12-058-034	10月19日(月)	11月4日(水)
☐	11	12月2日(水)	生成AIの活用	26-47-12-132-035		
☐	12	12月3日(木)	顧客満足度向上のための組織マネジメント	26-47-12-062-036		
☐	13	12月9日(水)	提案型営業実践	26-47-12-050-037	10月30日(金)	11月18日(水)
					11月9日(月)	11月25日(水)

【申込書1枚につき1コースのお申し込みとなります。申込書をコピーしてご使用ください。】

法人(企業)名			TEL		
事業(営業)所名			FAX		
所 在 地	〒				
企業規模 (該当箇所に○)	A 1～29人 B 30～99人 C 100～299人 D 300～499人 E 500～999人 F 1000人～				
産業分類	【以下の20種のうち該当するものを1つ選び該当箇所に○をご記入ください。】 A 農業、林業 B 漁業 C 鉱業、採石業、砂利採取業 D 建設業 E 製造業 F 電気・ガス・熱供給・水道業 G 情報通信業 H 運輸業、郵便業 I 卸売業、小売業 J 金融業、保険業 K 不動産業、物品賃貸 L 学術研究、専門・技術サービス業 M 宿泊業、飲食サービス業 N 生活関連サービス業、娯楽業 O 教育、学習支援業 P 医療、福祉 Q 複合サービス事業 R サービス業 S 公務 T 分類不能の産業				
申込担当者	氏名		部署等		役職
	TEL		E-mail		
受講者氏名		ふりがな	性 別 (任 意)	生年月日 (西暦/月/日)	就業状況※1 (該当箇所に✓)
			男・女		☐ 正社員 ☐ 非正規雇用 ☐ その他(自営業等)
			男・女		☐ 正社員 ☐ 非正規雇用 ☐ その他(自営業等)
			男・女		☐ 正社員 ☐ 非正規雇用 ☐ その他(自営業等)
			男・女		☐ 正社員 ☐ 非正規雇用 ☐ その他(自営業等)
			男・女		☐ 正社員 ☐ 非正規雇用 ☐ その他(自営業等)

※1 受講者の方の就業状況を選択してください。なお、非正規雇用とは、パート、アルバイト、契約社員などが該当しますが、様々な呼称があるため、貴社の判断で差し支えありません。

- 【注意事項】
- 1 個人での受講はできません。企業(事業主)からの指示による申込みに限ります。
 - 2 応募者多数の場合は先着順とさせていただきます。
 - 3 応募締切時点の応募者が6名を下回る場合は、コースを中止又は延期させていただくことがありますので、予めご了承ください。
 - 4 訓練実施状況の確認等のため、訓練中に写真撮影を行う場合がありますので、予めご了承ください。
 - 5 実施機関(訓練実施を担当する企業)の関係会社(親会社、子会社、関連会社等)の方は受講できません。
 - 6 振込期限を過ぎてからのキャンセルは受講料を全額ご負担いただきます。

【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。
2 ご記入いただいた個人情報については、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、訓練終了後のアンケート送付等)及び業務統計に使用するものであり、それ以外に使用することはありません。

生産性向上支援訓練のご案内

受講者募集中！

令和8年10月～12月 在職者のためのスキルアップセミナー

会 場：ポリテクセンター沖縄（北谷町吉原728-6）

訓練時間： 9:30～16:30



独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構沖縄支部
沖縄職業能力開発促進センター



ポリテクセンター沖縄
生産性向上人材育成支援センター

会 場：ポリテクセンター沖縄（北谷町吉原728-6）

訓練時間：9:30～16:30（昼休憩 12:30～13:30）



10月セミナー

申込締切：9月14日(月)

コース:1

生成AIの活用

10/14 (水)

主な内容

- DX時代における生成AIの役割
- 具体的な活用と業務への適応方法
- 導入の課題
- AIの今後の展望

受講料 3,300円(税込)

講師：徳山 竜喜 氏（合同会社 ヤオヨロズテック）

対象者：中堅層～管理者層の方

定員 30名
(最少遂行人数6名)

ご持参品
PC・タブレット
または
スマートフォン

コース:2

企業価値を上げるための財務管理

10/15 (木)

主な内容

- 財務管理の役割
- 貸借対照表・損益計算書で見るべきポイント
- 運転資金の考え方
- 財務分析方法

受講料 3,300円(税込)

講師：三村 健人 氏（（一社）香川県中小企業診断士協会）

対象者：初任層～中堅層の方

定員 30名
(最少遂行人数6名)

コース:3

若手従業員に気づきを与える安全衛生活動(実施編)

10/16 (金)

主な内容

- 災害はどのような状態、状況で発生するのか
- 安全衛生とは
- 危険性又は有害性等の調査の方法
- 知識の整理と伝承

受講料 3,300円(税込)

講師：見崎 清司 氏（（一社）中部産業連盟）

対象者：45歳以上の方
※45歳未満の方も受講可能です

定員 30名
(最少遂行人数6名)

申込締切：9月17日(木)

コース:4

SNSを活用した情報発信

10/20 (火)

主な内容

- HPとSNSの役割の違い
- 目的とターゲットに合う媒体の選定
- 県内企業の活用事例
- 困ったコメント・口コミへの対応の原則

受講料 2,200円(税込)

講師：切畠 志保 氏（（一社）香川県中小企業診断士協会）

対象者：業務でITを活用している方

定員 24名
(最少遂行人数6名)

ご持参品
スマートフォン
または
PC・タブレット

コース:5

ものづくりの仕事のしくみと生産性向上

10/21 (水)

主な内容

- ものづくり企業の仕事の流れと部門の役割
- 原価と利益の関係
- 製造業における優先順位
- 成果の上がる5S(整理・整頓・清掃・清潔・躰)

受講料 3,300円(税込)

講師：山田 泰弘 氏（（一社）中部産業連盟）

対象者：初任層の方

定員 24名
(最少遂行人数6名)

11月セミナー

申込締切：10月13日(火)

コース:6

中堅・ベテラン従業員による組織の活性化のための相談技法

11/11 (水)

主な内容

- 上司とのコミュニケーションによる役割の確認
- 従業員相互の関係構築の重要性
- 職場の課題と解決のプロセス
- メンタリングに必要なコーチング力

受講料 3,300円(税込)

講師：棟居 秀信 氏（（一社）カウンセリング・レビュー・ラボ）

対象者：45歳以上の方
※45歳未満の方も受講可能です

定員 30名
(最少遂行人数6名)

コース:7

卸売業・サービス業の販売戦略

11/12 (木)

主な内容

- セールスプロモーションの基礎
- マーケット開拓のポイント
- 戦略・組織・システムの見直し
- 卸売業のマーチャンダイジング戦略と商品力強化

受講料 3,300円(税込)

講師：大槻 純一 氏（マーケティング合同会社）

対象者：中堅層～管理者層の方

定員 30名
(最少遂行人数6名)

申込締切：10月19日(月)

コース:8

管理者のための問題解決力向上

11/17 (火)

主な内容

- 問題解決の基本的な考え方とプロセス
- 取り組むべきテーマを明確にする手法
- 問題を「見える化」する分析手法
- PDCAサイクルを定着させるポイント

受講料 3,300円(税込)

講師：桑原 和永 氏（株式会社 HRD labo OKINAWA）

対象者：中堅層～管理者層の方

定員 24名
(最少遂行人数6名)

コース:9

マーケティング志向の営業活動の分析と改善

11/18 (水)

主な内容

- BtoCの営業・BtoBの営業
- マーケティング戦略と営業戦略のつながり
- 顧客を意識した営業のあり方
- マッキンゼー流問題解決のステップ

受講料 3,300円(税込)

講師：三谷 昌明 氏（パナソニックエレクトリックワークス創研(株)）

対象者：初任層～中堅層の方

定員 24名
(最少遂行人数6名)

コース:10

現場社員のための組織行動力向上

11/19 (木)

主な内容

- PDCAの重要性と実践
- 課題解決に役立つロジカルシンキング
- 伝える力を高める
- 組織におけるフォローアップの重要性

受講料 3,300円(税込)

講師：東 公成 氏（パナソニックエレクトリックワークス創研(株)）

対象者：初任層～中堅層の方

定員 24名
(最少遂行人数6名)

12月セミナー

申込締切：10月30日(金)

コース:11

生成AIの活用

12/2 (水)

主な内容

- 生成AIで何ができるか
- AI利用時のリスクと対処法
- 活用事例の抽出
- 生成AIによる業務プロセス改善の進め方

受講料 3,300円(税込)

講師：仲村 健太 氏（合同会社 ヤオヨロズテック）

対象者：中堅層～管理者層の方

定員 30名
(最少遂行人数6名)

ご持参品
PC・タブレット
または
スマートフォン

コース:12

顧客満足度向上のための組織マネジメント

12/3 (木)

主な内容

- 顧客満足度を測る代表的な指標
- 気配り心配りの仕組み化
- クレーム対応の5ステップ
- 従業員の保護（カスタマーハラスメント対策等）

受講料 3,300円(税込)

講師：東 公成 氏（パナソニックエレクトリックワークス創研(株)）

対象者：初任層～中堅層の方

定員 30名
(最少遂行人数6名)

申込締切：11月9日(月)

コース:13

提案型営業実践

12/9 (水)

主な内容

- なぜ「提案営業」なのか
- 提案営業の進め方（「問題」と「課題」の違い）
- プレゼンテーションスキルの強化
- 合理的な営業活動を進めるためには

受講料 3,300円(税込)

講師：上村 精一 氏（パナソニックエレクトリックワークス創研(株)）

対象者：中堅層～管理者層の方

定員 24名
(最少遂行人数6名)

申込方法

裏面の受講申込書をコピーし、必要事項をご記入の上、当センター宛てFAXでお送りください。

※ 複数コースを申込みの場合は、セミナーごとにお申込み下さい。

セミナー内容はこちらのQRコードから確認できます！ ▶



◆ お知らせ ◆

今後、Webでのお申し込みができるようになります！

詳細が決まり次第、ホームページにてご案内いたします。