



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

ご持参品
PC・タブレット
または
スマートフォン

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

定員
30名
(最少定員人数6名)

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

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

定員
30名
(最少定員人数6名)

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

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

定員
30名
(最少定員人数6名)

受講料
3,300円(税込)

講師：日崎 清司 氏（（一社）中部産業連盟）

対象者：45歳以上の方
※45歳未満の方でも受講可能です

申込締切：9月17日(木)

コース：4

SNSを活用した情報発信

ご持参品
スマートフォン
または
PC・タブレット

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

定員
24名
(最少定員人数6名)

受講料
2,200円(税込)

講師：切島 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

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)

定員
24名
(最少定員人数6名)

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

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

定員
30名
(最少定員人数6名)

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歳未満の方でも受講可能です

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

定員
30名
(最少定員人数6名)

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

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

定員
24名
(最少定員人数6名)

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

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

定員
24名
(最少定員人数6名)

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

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

定員
24名
(最少定員人数6名)

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

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

ご持参品
PC・タブレット
または
スマートフォン

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

定員
30名
(最少定員人数6名)

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

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）

定員
30名
(最少定員人数6名)

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

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

定員
24名
(最少定員人数6名)

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

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。