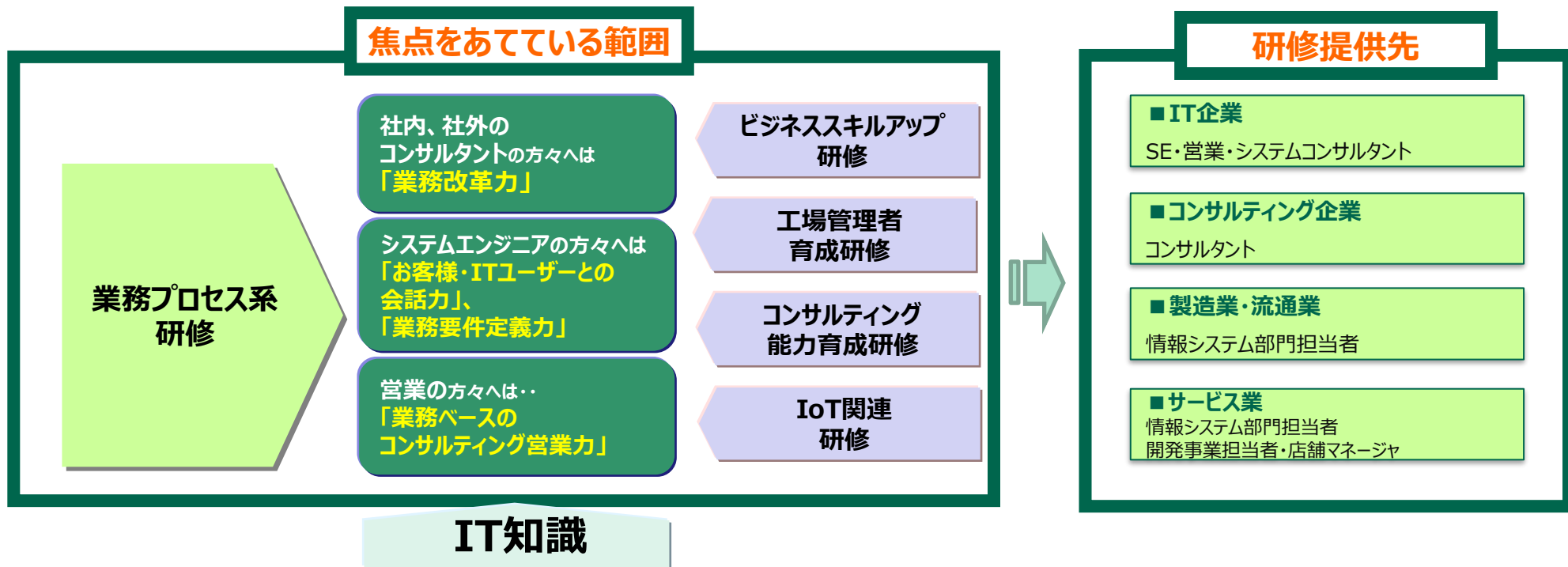


業務プロセス研修のご案内

1. 研修サービスの概要

製造業や流通業のお客様は常に変革の必要に迫られています。市場も製品も変わるからです。それをお手伝いするコンサルタントやS E・営業はお客様の仕事の仕組みに通じている必要があります。しかし、業務の仕組みの全体像を体系的に理解することは、お客様の社員にとっても容易なことではなく、外部のコンサルタントやS E・営業にはさらに困難なことです。

ワクコンサルティングの「業務プロセス系研修」では、製造業や流通業の仕事の仕組みの全体像を業務視点で理解してもらうための研修と、業務やサービスを改革する方法や、改革の方向についての研修をご提供致します。また、「ビジネススキルアップ研修」では、ファシリテーション力、交渉力等、お客様との対話で必要な会話力を習得いたします。「コンサルティング系研修」では、コンサルタントの基本的な姿勢、マインド、技術、手法から、具体的なイノベーション手法を身につける研修をご提供致します。



2. 企業の教育研修体系

階層	階層別研修	専門教育	
		技術研修（固有技術）	業務研修（管理技術）
経営幹部	上級管理者研修		
リーダー	管理者研修		
中堅社員	中堅社員研修		
若手社員	若手社員研修		
新入社員	新入社員研修		

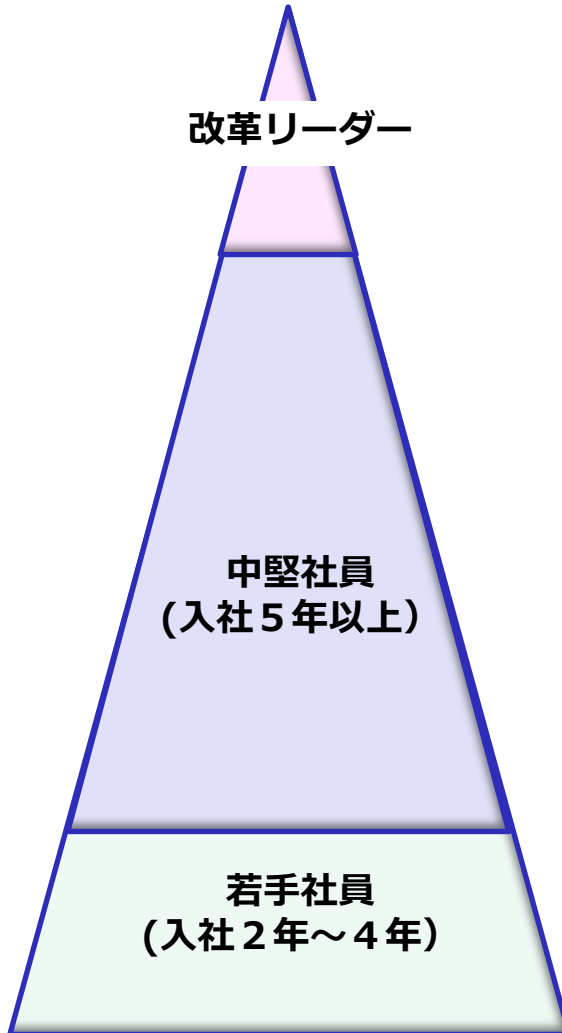
弊社がカバーする
研修範囲

専門分野の知識を
生かし改善・改革
を遂行する。

専門分野
を学ぶ

業務の基礎
を学ぶ

3. 専門教育の目的（業務研修）



改革リーダー

専門分野の知識を生かし改善・改革を遂行する。

業務改革に必要な改革手法や進め方をワークショップ方式の講義で実践的に学び、自身で考え判断し行動出来る人材の育成を目指します。

中堅社員

専門分野を学ぶ

サプライチェーンを構成する業務プロセスを体系的に理解した上で専門領域を深掘しコアスキルを身につけ、より付加価値の高い業務を遂行できるプロフェッショナル人材の育成を目指します。

若手社員

業務の基礎を学ぶ

製造業の仕組みや業務プロセスの基本を学ぶことにより、ものづくりの本質を理解し、手戻り無く効率的に業務をこなす改善活動にも取り組める若手人材の育成を目指します。

4. 業務プロセス研修の特徴

弊社の製造業研修は、製造業業務プロセス研修を基盤とし、ニーズに応じて拡張しています



4. 業務プロセス研修

4-1. 業務プロセス研修の基本メニュー（製造業研修）



研修の基本形をもとに、お客様のニーズに応じて、構成を調整し、ご提供させていただきます

業務プロセス研修の基本メニュー											
業務プロセス研修 製造業研修											
研修レベル	No	研修コース名称	日数	オンライン 研修対応	製造業	IT企業			実務年数別		
					ユーザー部門 IT部門	S E系	ソリューション 営業系	コンサルタン ト系	新入社員	2~5年	中堅
入門編 レベル0	B001-1	新入社員向け 製造業業務基礎研修	1	●	●	●	●	●	●	●	
	B001-2	製造業業界研修	1	●	●	●	●		●	●	●
	B002-1	価値づくりのための生産入門研修 - Q・C・D 編 -	2	●	●				●		
	B002-2	価値づくりのための生産入門研修 - IE・QC・VE 編 -	2	●	●				●		
	B050-1	ICTソリューション企業新入社員向け 製造業業務基礎研修	2	●		●	●	●	●		
	B050-2	製造業新入社員向け 製造業業務基礎研修	2	●	●				●		
	B060	品質管理研修 入門編	1		●				●		
基礎編 レベル1	B101	製造業業務プロセス研修（SCM研修）	2~4	●	●	●	●	●		●	
	B102-1	製造業業務プロセス研修（ECM研修 設計開発編）	2	●	●	●	●	●	●	●	
	B102-2	製造業業務プロセス研修（ECM研修 生産部門編）	2		●				●	●	
	B103	製造業の業務と基幹システム研修	2~4	●	●	●	●	●		●	
	B104	企業会計入門研修	2	●	●	●	●	●	●	●	
	B105	物流業務研修	2	●	●	●	●	●		●	
	B106	マネジメント向け いまさら聞けない生産管理の基礎研修	1	●	●	●	●	●			●
	B107	中小製造業業務研修	1	●	●	●	●	●		●	●
	B108	品質管理研修 基礎編（化学メーカー向け）	1		●					●	
中級編 レベル2	B201	実践 S&OP	1	●	●	●		●		●	●
	B202	実践 基準情報管理（BOMを中心として）	1	●	●	●		●		●	●
	B203	実践 MRP	1	●	●	●		●		●	●
	B204	実践 在庫管理と在庫削減	1	●	●	●		●		●	●
	B205	実践 製造原価管理	1	●	●	●		●		●	●
	B206	実践 生販在計画（PSI）の進め方	1	●	●	●	●	●		●	●
	B301	リードタイム短縮の進め方	1	●	●	●	●	●			●
上級編 レベル3	B302	グローバルSCM 3日間コース	1~3	●	●	●	●	●			●
	B303	物流業実践（構内物流改善の進め方）	1	●	●	●	●	●			●
	B304	物流業実践（輸送改善の進め方）	1	●	●	●	●	●			●
	B305	商品企画プロセス研修	1	●	●					●	●
	B306	商品開発マネジメント研修	1	●	●					●	●

4. 業務プロセス研修

4-2. 業務プロセス研修の基本メニュー（流通業研修）

ワクコンサルティングでは製造業だけでなく、**流通業の業務研修**にも力を入れています。

業務プロセス研修 流通業研修											
研修レベル	No	研修コース名称	日数	オンライン 研修対応	製造業	IT企業			実務年数別		
					ユーザー部門 IT部門	SE系	ソリューション 営業系	コンサルタン ト系	新入社員	2~5年	中堅
入門編 レベル0	R001	新入社員向け 流通業業務基礎研修	1~2	●		●	●	●	●		
基礎編 レベル1	R101	流通業業務プロセス研修	2	●		●	●	●		●	
	R102	IoT・AI時代のICT営業・SE研修（小売業 又は 専門店） ～「ささる提案力」アップ講座～基礎コース	1	●		●	●	●		●	
	R103	物流の基本と現場改善の進め方	1	●		●	●	●		●	
中級編 レベル2	R201	流通業実践研修	1~2	●		●	●	●			●
	R202	IoT・AI時代のICT営業・SE研修（小売業 又は 専門店） ～「ささる提案力」アップ講座～実践営業力UPコース	2	●		●	●	●			●
	R203	流通業データマイスター研修	1~2	●		●	●	●			●

流通業の業務研修は、流通業業務の基本的要素をIT提供者向けにわかりやすく整理し、短期間で流通業全体を俯瞰でき、かつひとつひとつの業務目的などを具体的にイメージできる知見を養い、また改革手法を実践的に身に付けることを狙っています。



5. 研修の目的・内容

5-1. 入門編レベル

研修コース名	研修日数	研修の目的・内容
新入社員向け 製造業基礎研修	1日	新入社員向けに開発された研修で、やさしく「製造業のしくみ」を理解することで ①お客様が業界用語を交えて説明される話を理解する。 ②お客様の要求を的確に把握でき、自社のソリューションを提案できる礎を築くことを目的としています。
製造業業界研修	1日	これから製造業をご担当する方を対象としたコースで、製造業業界について学ぶ研修です。 「製造業のしくみ」からお客様の課題までをダイジェストで理解することで ①お客様が業界用語を交えて説明される話が理解でき、円滑なコミュニケーションがはかれる ②お客様の要求を的確に把握でき、自社のソリューションを提案できる礎を築く ③お客様の課題や問題を共有化できることを目的としています。
価値づくりのための生産入門 — Q・C・D 編 —	2日	製造業の価値づくりに貢献できる人財の育成を狙いとして、製造業や工場の知識・経験が乏しい新入社員や中途採用者の方々を対象に、生産部門の果たす役割や生産のしくみについて、基本知識を習得いただきます。
価値づくりのための生産入門 — IE・QC・VE 編 —	2日	製造業の価値づくりに貢献できる人財の育成を狙いとして、製造業や工場の知識・経験が乏しい新入社員や中途採用者の方々を対象に、ものづくりで大きな価値を生み出してきた管理技術 I E・Q C・V E の基礎を、学ぶことができる入門講座です。
ICTソリューション企業新入社員向け 製造業業務基礎研修	2日	製造業向けソリューションを展開しているICT企業の新入社員を対象としたコースで製造業の各業務をやさしく学び網羅性を持たせることにより ①お客様が業界用語を交えて説明される話が理解でき、コミュニケーションがはかれる ②お客様の要求を的確に把握できるようになる ③従って業務要件の確定が早く正確になり、ERP、CRM、SCM構築・導入の上流工程の手戻りをなくす ことを目的とするものであります。
製造業新入社員向け 製造業業務基礎研修	2日	新入社員を対象とした研修です。製造業の業務全般を網羅的にやさしく学びます。この研修を行うことで、自社業務全体の理解を早め、担当する業務の位置づけを知ることで、広い見地に立った思考を創出し、担当する業務を的確に行えるようになります。また、将来の幹部となるための業務知識基盤を作れます。
品質管理研修 入門編	1日	新入社員を対象とした研修です。品質とは何かから始めて、まずは品質の概念を学んで頂きます。 ・製造業が顧客に提供する価値であるQCD について考えてもらい、その意味と重要性を理解して頂きます。 ・仕事/品質に対する意識を高めてもらうための内容を組み込みました。 ・メーカーで働く人必須の品質基礎知識を学んで頂きます。 ・加えて、4 M 管理とは何を学習して頂きます。
新入社員向け 流通業業務基礎研修	1~2日	流通業業務を構成する基本的な要素を、I T 提供者向けにわかりやすく整理し、短期間（1日～2日）で、流通業そのものを実感してもらい、業務自体を具体的にイメージできる知見を養うことが狙いです。 解説の視点を、I T 提供者側ではなく、消費者に置いています。 システムの戦略的活用や位置づけといった上流ではなく、現場業務とそれに関連する基本的な I T の解説が90%を占めています。 これから、I T 提供者として＜流通業全般に対応する際の常識＞⇒流通業者とのコミュニケーションには、必須となる知見を得ていただくためのコースです。

5. 研修の目的・内容

5-2-1. 基礎編レベル

研修コース名	研修日数	研修の目的・内容
製造業業務プロセス研修 (SCM編)	2~4日	製造業のサプライチェーン（計画、調達、生産、販売、物流）と開発設計、BOMなどの基準情報、品質管理に関する業務の基礎を学ぶことにより、 ①お客様が業界用語を交えて説明される話が理解でき、円滑なコミュニケーションがはかれる ②お客様の要求を的確に把握できるようになる ③従って業務要件の確定が早く正確になり、ERP/PDM導入やSCM/PLM構築の上流工程の手戻りをなくすことを目的とするものであります。
製造業業務プロセス研修 (ECM研修 設計開発編)	2日	<開発・設計編> ものづくり企業のR&D部門の組織や役割、他部署との関係および具体的な開発業務で行っている内容を演習を交えて体験します。また、それらを基に設計情報を体系的に学び、最後にECMの事例を紹介します。
製造業業務プロセス研修 (ECM研修 生産部門編)	2日	<生産部門編> SCMとECMのカナメとなる生産部門の役割と生産のしくみについて学びます。また原価低減の必要性や品質意識の向上、不良低減の方法、安全・環境管理等についても学び、生産革新を目指す、未来を担う人材を育成いたします。
製造業の業務と基幹システム研修	2~4日	製造業を支援するシステムは業務と密接に関係しながら全体がつながりその情報の連携は複雑、目つ多岐に渡るため、部分的な学習の積み重ねではなかなか難しいことです。そこで当コースは製造業システムの全体像を俯瞰した機能の理解をし、さらに各システムの機能と業務の関連を理解し、留意点や事例等を通して学ぶことで、初めて製造業のアプリケーションシステム全体像の理解が可能になり、効率的で手戻りのないシステム開発を実現することを狙いとしています。当コースはシステム開発を行うSE力の向上を目指します。
企業会計入門研修	2日	会計分野はとかく苦手意識を持つ人が多い傾向にありますが、若手社員や中堅社員が今後さらに活躍していくためには、早い段階（新人等）から会計に対する基礎知識を備えることも大切です。本プログラムではビジネスパーソンとして知っておいてほしい企業会計の仕組みや財務3表の構造・科目の意味、読みとり方について等を学ぶことで、会計業務の基本を理解いたします。

5. 研修の目的・内容

5-2-2. 基礎編レベル

研修コース名	研修日数	研修の目的・内容
<p>物流業務研修</p>	<p>2日</p>	<p>当コースは物流業務(物流業の機能、販売物流、物流IT、ロジスティクス・オペレーション、物流コスト、国際物流など)を基礎から体系的に、事例及びケーススタディを交えて学ぶコースです。 物流業務及び国際物流、業界の基礎知識を学ぶことにより ①お客様が業界用語を交えて説明される話が理解でき、円滑なコミュニケーションがはかれる ②お客様の要求を的確に把握できるようになる ③従って業務要件の確定が早く正確になり、上流工程の手戻りをなくすことを目的としています。</p>
<p>マネジメント向け いまさら聞けない 生産管理の基礎</p>	<p>1日</p>	<p>若手社員と一緒に研修を受けるのも気が引けるが今の知識の見直しをしたい、生産管理の全体像を体系的に聞いてみたいという管理者向けの研修です。 今持っている自分の知識の整理整頓を行い、各業務の検討課題から顧客の抱える問題や解決策の指導を若手に自信をもって行えるようになります。</p>
<p>中小製造業業務研修</p>	<p>1日</p>	<p>ICT業界において、中小製造業をターゲットにした営業、SEの方々、サービス企画の方々が、顧客の業務課題、ニーズや要望の把握等の役割を遂行する上で欠かせない基盤となる業務知識習得を図れます。多くの中小製造業が、個別受注生産、個別受注設計生産であることから、当方式に関連する部分を重点的に学習できる構成となっています。</p>
<p>品質管理研修 基礎編 (化学メーカー向け)</p>	<p>1日</p>	<p>以下の5項目を学ぶことにより品質管理の知識を身に付け、品質意識を高めることを狙いとした研修です。 (1)品質意識を高める (2)化学プラントの管理 (3)化学プラントの事故事例とその要因 (4)化学プラントにおける4M 変更管理の重要性 (5)日本国内大手企業で起きている検査データ偽装/改ざんを考える ※本研修における、その他の業種別研修につきましては別途ご相談ください。</p>

5. 研修の目的・内容

5-2-3. 基礎編レベル

研修コース名	研修日数	研修の目的・内容
流通業業務プロセス	2日	<p>流通業務、業界の基礎知識を学ぶことにより</p> <p>①お客様が業界用語を交えて説明される話が理解でき、円滑なコミュニケーションがはかれる</p> <p>②お客様の要求を的確に把握できるようになる</p> <p>③従って業務要件の確定が早く正確になり、ERP、CRM、SCM構築・導入の上流工程の手戻りをなくす ことを目的としています。</p>
IoT・AI時代のICT営業・SE研修 (小売業 又は 専門店) ～「ささる提案力」アップ講座～ 基礎コース	1日	<p>小売業の動向等と提案作成プロセスを学び、今後の提案活動に生かすことを目的としています。小売業界の動向等と「ささる提案」作成ポイントのレクチャーを行った後、参加メンバーでケースを使い提案シナリオを作ります。</p> <ol style="list-style-type: none"> 小売業に特化した提案プロセス研修 小売業のシステム動向を短時間で研修し、小売業への提案のイメージを掴む 少人数によるワークショップで具体的な提案の勘所を体得 現実に即したケースを利用し、小売業への提案ポイントをわかりやすく体得する 講師の実務経験からの的確なアドバイス 幅広い小売企業への提案経験から提案実務に即したアドバイスや提言が得られる
物流の基本と現場改善の進め方	1日	<p>目的</p> <ul style="list-style-type: none"> 物流初心者が必要最低限の物流基本知識と改善スキルを習得する 物流業や荷主企業のお客様に提案営業を行う際に会話できるスキルを習得する 特に最近最も課題になっている輸送改善についてその手法を理解する お客様の業界での困りごとを理解し、ソリューションにつなげる

5. 研修の目的・内容

5-3-1. 中級編レベル

研修コース名	研修日数	研修の目的・内容
実践 S&OP	1日	<p>国内におけるSCM導入の動きから10年以上が経過した今、企業各社が抱える新たな課題を示しながら、経営側からの事業計画と業務側からの実行計画を連動させるS&OPの概要について学びます。</p> <p>①企業の抱える新たな課題が理解できます。 ②S&OPとは何か、従来の方法との違いを理解できます。 ③S&OPによる効果を理解できます。</p>
実践 基準情報管理 (BOMを中心として)	1日	<p>BOMの基本に加え、「製造業情報システムにおけるBOM」や「産業別BOMの特徴と今後の展開」などBOMを様々な視点から深堀します。</p>
実践 MRP	1日	<p>MRPは、企業の基幹システムであるにも関わらず、理論のみに流れ、実践的な運用を学ぶ場は限られています。当研修コースはそのニーズに応えるもので、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・MRPの理論のみならず、その運用についての課題やポイント ・MRPと製番方式、カンバン方式などとの違いや併用等について習得します。
実践 在庫管理と在庫削減	1日	<p>企業のキャッシュフローを大きく左右する在庫管理の仕組みや在庫削減の進め方を、ケーススタディを通して体験的に学ぶとともに、在庫削減の課題やポイントについても習得します。</p>
実践 製造原価管理	1日	<p>原価は経営管理の基盤であり、その元となる情報の多くは、日常の全業務活動、そしてITシステムから収集され、どのような領域の業務改善やITシステム構築においても、原価との関わりを知ることは大切な要素となります。しかしながら、「原価はとっつきづらい」との先入観から、知識習得は敬遠されがち。</p> <p>当研修コースは、そのニーズに応えるもので、製造原価管理の視点と、ポイントとなる知識を習得します。原価管理構築、ITシステム構築にかかわる方々の入門として、また、他の業務改善・IT化を進める際、最低知っておきたい原価知識習得に焦点をおいた研修コースです。</p>
実践 生販在計画(PSI)の進め方	1日	<p>生販在計画はSCMの出発点であり、生販在計画の良し悪しが企業の収益性を大きく左右します。更には、それがグローバルな生販在計画となると、その影響は世界中の拠点にまで及ぶことになり、精度の低さは失注(売上減)、欠品、納期遵守率低下、顧客満足度低下、在庫増、無駄の増加、生産性低下、コストアップ等、様々な問題を引き起こします。本講座では、生販在計画の重要性とその仕組みを学びます。</p>

5. 研修の目的・内容

5-3-2. 中級編レベル

研修コース名	研修日数	研修の目的・内容
<p>流通業実践研修</p>	<p>1～2日</p>	<p>流通業業務の基本的要素と流通業全体を短期間で俯瞰でき、かつひとつひとつの業務目的やお客様の課題などを具体的にイメージし、解決方向性を創造できる知見を 流通業界を構成する業種業態、それぞれの機能、お互いの関係、外部環境の影響などを俯瞰視点で把握します。 業種業態の特徴、具体的企業例を解説し、その中に存在する業務要素を整理します。 演習を通して重要な業務機能をピックアップし、目的・実務状況・問題点・課題などを理解します。 今回は、貴社専用です。小売業に特化し、業務をより深く理解するとともに、具体的企業を対象にした演習で、ITを活用した解決方向性を合議で導き出します。</p>
<p>IoT・AI時代のICT営業・SE研修 (小売業 又は 専門店) ～「ささる提案力」アップ講座～ 実践営業力UPコース</p>	<p>2日</p>	<p>小売企業の課題・問題点を的確にヒヤリング・分析した上で、自社製品・サービスを「ささる提案」（費用対効果を鮮明にして）仕立てる力の養成をめざします。 小売業の動向と展望及び「ささる提案」ポイントのレクチャー後、ケースを読み、問題分析から提案書の作成、プレゼンテーションまでのワークショップを実施します。 特徴：1. 小売業に特化した提案プロセス研修 小売業界動向＋提案プロセスを短時間で研修し、小売業への提案のイメージが掴める 2. 少人数によるワークショップで提案力をブラッシュアップ ヒヤリングから問題分析、提案プレゼンまでのプロセスを疑似体験し、提案のポイントや改善点を体得します 3. 講師の実務経験からの的確なアドバイス 幅広い小売企業への提案経験から実務に即したアドバイスや提言が得られます</p>
<p>流通業データマイスター研修</p>	<p>2日</p>	<p>データが最も重要な資産と言われて久しいですが、実際にそれらを活かしきって改革・改善に繋がった例はまだ少数でしょう。流通業の経営や業務をデータで改革・改善することとは実際にどういうことか？ 想定外事象（クライシス）を含めた具体的なゴールを設定し、それに必要なデータとその活用を経営目的・業務目的別に整理することを通じて、そのノウハウやストーリーを体験します。 現状・未来・改革・想定外（BCP）を範囲としてゴールを仮定し、達成への仕組みに必要な・現存する・入手必須・入手すべきデータを洗い出し、活用できるカタチで実務に供給できる人材育成を目指します。</p>

5. 研修の目的・内容

5-4-1. 上級編レベル

研修コース名	研修日数	研修の目的・内容
リードタイム短縮の進め方	1日	<p>製造業は、需要の変動に機敏に対応できる態勢を整える必要に迫られています。それにより、変動の激しい顧客の要求に対応してビジネスを確保すると共に、需要に合わないモノを造るムダを省いて利益率を向上させることが出来ます。</p> <p>そういう態勢を築くキーはリードタイムの短縮です。この講義では、リードタイムの構成要素を理解し、どうしたらそれが短縮できるかを学びます。</p>
グローバルSCM 3日間コース	3日	<p>企業間や組織間を国際的に横に結ぶグローバル サプライ チェーンと、企業内または企業間を縦に結ぶエンジニアリングチェーンの両方の視点から、それらを支える計画と管理業務とその業務改善・改革の基本を学習します。</p> <p>サプライ チェーンの出発点でもある生販在計画の重要性とその仕組みと改革ポイント、及び昨今急激に注目を集めているグローバルSCMのためのS&OP（セールス アンド オペレーションズ プラニング）、更に企業のキャッシュフローを大きく左右する在庫管理の仕組みや在庫削減の進め方、そしてサプライチェーンとエンジニアリング チェーンに深く関わる「リードタイムの短縮」をテーマとして、その構成要素と短縮するための基本的な改革方法をグローバルな視点を交えて学びます。</p>
物流業実践 (構内物流改善の進め方)	1日	<p>長年工場生産工程の改善は絶え間なく続けてこられたと思います。もうやり尽くし、ネタも出てこないという感はありませんか？</p> <p>でも物流のやり方を変えることでまだまだ改善のネタが見つかる工場は山ほどあります。</p> <p>ここで構内物流のあり方を少し見直してみましょ。きっと工場全体の効率化につながるきっかけとなることでしょう。</p> <p>この講座では「工場全体効率化」を図るために構内物流は何をすべきかについて話させていただきます。演習を織り交ぜながら、一緒に考え、一緒に論議することで構内物流の役割を体で覚えて帰って下さい。</p>

5. 研修の目的・内容

5-4-2. 上級編レベル

研修コース名	研修日数	研修の目的・内容
<p>物流業実践 (輸送改善の進め方)</p>	<p>1日</p>	<p>会社で発生している物流コストの約6割が輸送コストです。このコストをうまくコントロールすることは会社の利益にも影響を与えます。そこで私たちは輸送コストをどう最適化していくかということに最優先で取り組む必要があります。一方でトラックドライバーの高齢化に伴う輸送力不足が顕在しつつあります。皆さんの会社の荷が10年後も確実に運べる体制を築いておくことを忘れてはなりません。また、運賃の値上げや荷主に対する国の施策強化など輸送環境は難しさを増しています。輸送コストと輸送能力、そして荷主としての改善点。この3つのマネジメントをするには輸送のしくみや業界背景、国の施策を知る必要があります。</p> <p>この講座では輸送を取り巻く環境を理解し、輸送事業者の選定から輸送価格の決め方、輸送改善方策の立案と実行まで、一貫した業務がきる人財を育成します。演習を通して自ら考えることでしっかり理解できる講座です。</p>
<p>商品企画プロセス研修</p>	<p>1日</p>	<p>『商品企画プロセス』とは何かを概要レベルで理解いたします。</p> <p>商品企画プロセスフローを理解し、その実施手順を身に着け、商品企画プロセスで使用する分析手法や分析ツールを理解し実践で役立てることを目指しています。</p>
<p>商品開発マネジメント研修</p>	<p>1日</p>	<p>商品開発におけるマネジメント手法を理解いたします。</p> <p><本研修の目標></p> <p>「商品開発マネジメント」のコンセプトを理解する</p> <p>商品開発マネジメントの実プロセスを理解し、その実施手順を身に着ける</p> <p>商品開発マネジメントプロセスで使用する分析手法やツール類を理解する</p> <p><本研修の位置付け></p> <p>自社における商品開発プロセスの問題点・課題の解決の必要性を感じているが、具体的な改革方法がわからない場合</p> <ul style="list-style-type: none"> → 改革に着手できていない場合の改革スタートの切り口となる → 開発マネジメントの7つの切り口の中から、自社の問題・課題の解決に必要な要素を抜き出して自社の開発マネジメントプロセス改革にテーリングするためのコンセプトを提供する

6. 研修サービスご提供方法の特徴

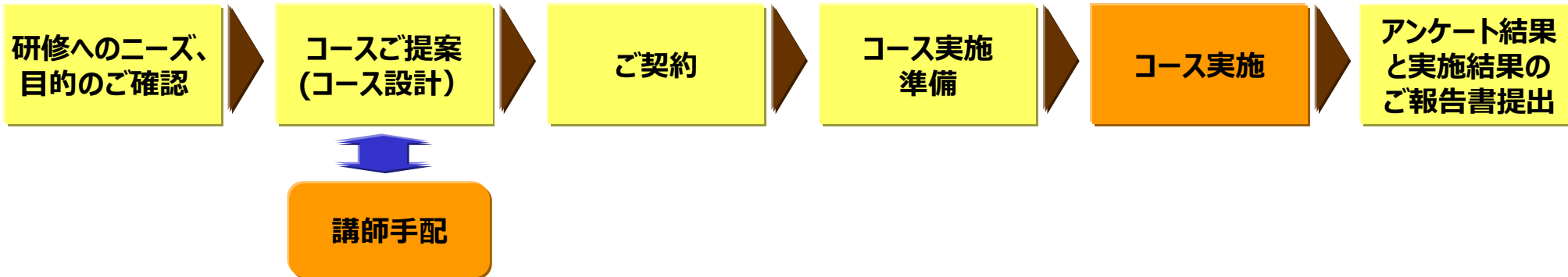
ご提供方法

- 当コースは、能力開発において、お客様の抱えるニーズ、課題により、個別にコース編成しご提供させていただきご提供方法を採用しております
- 豊富な講師陣から最適の講師を選定致します
- オープン型の研修のご提供ではなく、オンサイトによるご提供により個別に対応させていただくことにより、機密性が保持され、個別のご希望への対応や、テーマの深堀など、よりニーズにマッチした研修コースをご提供できます

研修実施

- 各コースは、ケーススタディ及び実習を適宜取り入れ、習熟度向上へ配慮しています
- 実戦経験豊富なコンサルタントが講師を務めることで、多くの実例を通して、実践的な研修を行います

コース実施までの流れ



7. 研修サービス価格

研修 コース レベル	代表 研修コース	参加人数別受講者1人日あたりの単価(円)(税別価格)						備考
		6~8	9~11	12~15	16~20	21~25	26~30	
レベル0	<ul style="list-style-type: none"> ● 新入社員向け 製造業/流通業 業務基礎研修 ● 価値づくりのための生産入門研修 ● 品質管理研修 入門編 	/	/	34,500	31,500	28,500	27,500	参加人数が11名以下の場合は、1日あたり41万円の固定価格で提供させていただきます。
レベル1	<ul style="list-style-type: none"> ● 製造業業務プロセス研修 ● 流通業業務プロセス研修 ● IoT・AI時代のICT営業・SE研修 ～「ささる提案力」アップ講座～基礎コース ● 製造業の業務と基幹システム研修 ● 物流業務研修 ● 企業会計入門研修 							
レベル2	<ul style="list-style-type: none"> ● 実践 S&OP ● 流通業実践研修 ● 実践 基準情報管理 ● 実践 MRP ● 実践 在庫管理と在庫削減 ● 実践 製造原価管理 ● 実践 生販在計画(PSI)の進め方 ● 流通業データマイスター研修 	52,500	47,500	42,000	37,000	33,500	31,500	参加人数が5名以下の場合は、1日あたり31万円の固定価格で提供させていただきます。
レベル3	<ul style="list-style-type: none"> ● リードタイム短縮の進め方 ● グローバルSCM3日間研修 ● 物流業実践 構内物流改善の進め方 ● 物流業実践 輸送改善の進め方 ● 商品企画プロセス研修 ● 商品開発マネジメント研修 							
レベル4	<ul style="list-style-type: none"> ● コンサルティング能力育成研修(全コース) ※メソドロジー&実践コースは除く 	68,000	63,000	58,000	52,500	47,500	/	参加人数が5名以下の場合は、1日あたり40万円の固定価格で提供させていただきます。

- 1日7時間の講義時間をベースにした価格です
- 各研修コースを基本とした研修コース設計をご了解頂いた後、上記単価×参加人数×開催日数にて提供価格を確定させていただきます
- 上記に記載の無い研修につきましては別途ご相談ください。

End Of File