

1. “ビジネス実務研修 販売管理”の目的と効果

3Way(受講者、受講者同士、講師)で作り上げる使える業務知識と現場力研修 !

①テーマの業務に関する体系的な知識の整理

実際に携わった業務、ご支援した業務以外の業務プロセスについては、学ぶ機会が少ない為、これらを補い、**業務の全体像を理解し、体系的な業務知識の整理**を目的とします。

②「業務で抱えている問題」に対する解決方向性の示唆、解決の視点を得る

事前にご提示いただく、「研修のアジェンダに関わる現在の仕事で抱えている問題」に関して、研修テーマの範囲で解決方向性の示唆、解決の視点の提供を行い、また、受講者からの意見を得られる場を提供します。

③実践で「すぐ」活用できる情報の提供

受講者の興味、問題、立ち位置(業種、営業・SE・コンサルタントなど)により実践でお使いいただきやすい事例を選び、研修アジェンダの範囲で、**現場を疑似体験していただける事例を紹介**します。これにより、**テキストの知識と実際の現場のリンク、抱えている問題の解決のヒント、実践で使える情報(ソリューション提供、提案、クライアントとの会話や共鳴の関係作りなどで活用)**を提供します。

2. “ビジネス実務研修 販売管理”の特徴～eラーニングとの差異

①実践的な業務知識の研修

- ・ eラーニングが基礎的知識を学ぶのに対して、ビジネスプロセス集合研修はより実践的なビジネスプロセス革新の適用能力や知見を学習します。

②3Way対話型研修

- ・ eラーニングが自習であるのに対して、集合研修は、受講生が受講希望講座のビジネスプロセス別テーマに対して、現在、ITCが担当案件で抱えている課題を事前に提示し、コンサルティング経験豊かな講師や他のITCとの対話を通じて、解決方向への指針や知見を共有する場を提供します。

③ITCの知のネットワーク形成を支援

- ・ eラーニングが自習であるのに対して、集合研修は、ITC各自が持ちよった課題と知見を、ビジネスプロセスのテーマを受講機会を通じて全員が共有する場を提供します。

3. “ビジネス実務研修 販売管理”のカリキュラム

- ・ “中小企業の変革の一気通貫でのサポート力強化” シリーズ
「実企業」を題材とした経営変革のロードマップを描き、経営者に気づきを与え、課題解決に取り組む、ケースステディ(××編)」
～リアリティある中小企業の経営課題と経営者の視点を体験し、経営と共鳴できるITコーディネータに！
※××は、ケースの主要プロセスによる。

本講座では、中小企業がかかえる経営課題を理解し、ITの新しい流れを利活用し解決の支援を行える、
「中小企業の経営革新を支援する人『財』」としてのITコーディネータの質・量ともの増強を図ることを目的
としています。

研修体系の「知識学習」「事例による実践力」の次のエンパワーメントとして、「リアリティある体験型学習」と位置づけします。

具体的にはeラーニングによる関連する業務知識の自己学習を前提として、経営者の変革を支援するプロジェクトのように

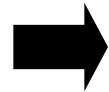
- ・グループ単位で
- ・実際企業の経営者の課題をヒヤリングしてきた講師の「擬似経営者」に対して、ヒヤリングを行います。

解決する経営課題は

- ・受注・出荷、調達・在庫管理、製造・原価管理、経理といった業務プロセスごと、また、市場拡大や新しい収益源の確立などのマーケティングなどを、講座ごとにテーマを絞っていきます。

4. 研修コースの履修ステップと集合教育の位置付け

1. eラーニング
業務知識を習得する。

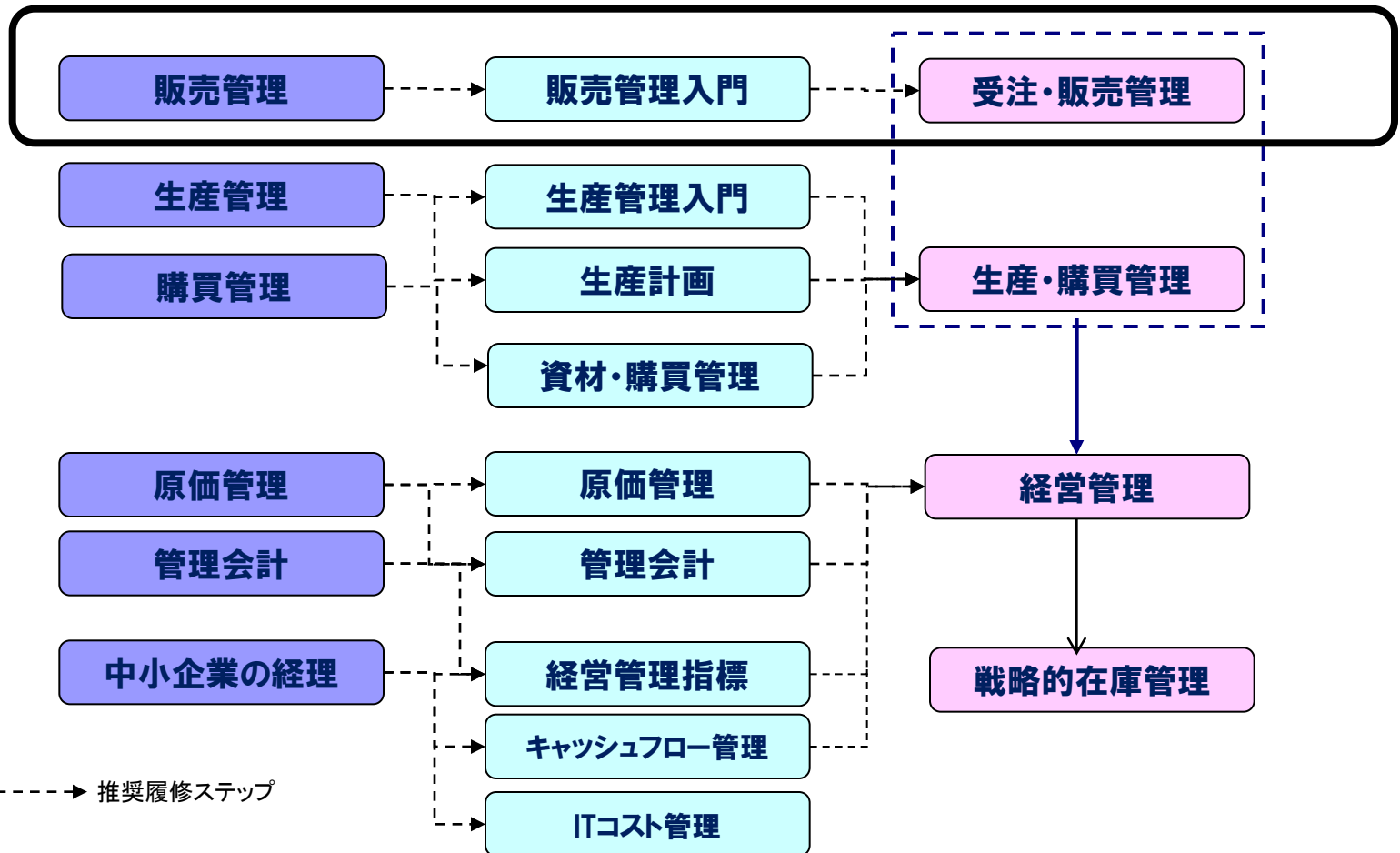


2. 集合教育
受講者が抱える業務上の課題を持ち寄り2wayで解決のヒントを得る。



3. 実践教育
中小企業の経営課題実企業を題材にIT活用を前提とした経営変革提案の実践を体験。

平成12年度
募集対象

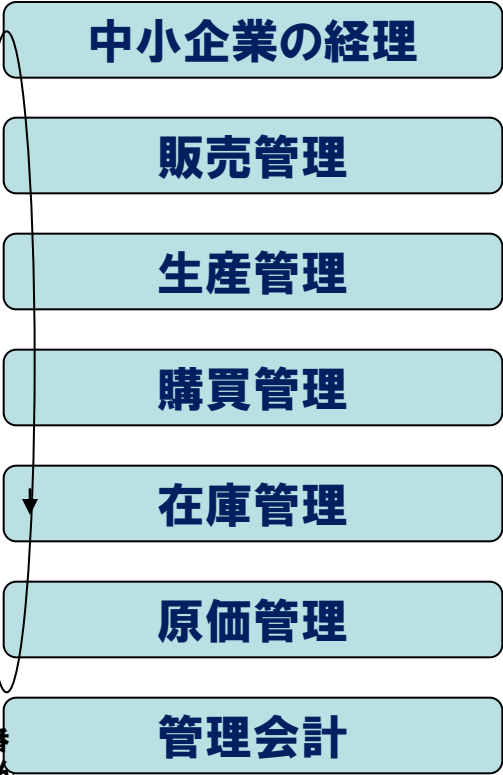


※3, 4の必須履修要件は別紙
ご参照のこと

5. 実践研修コースの履修ステップ

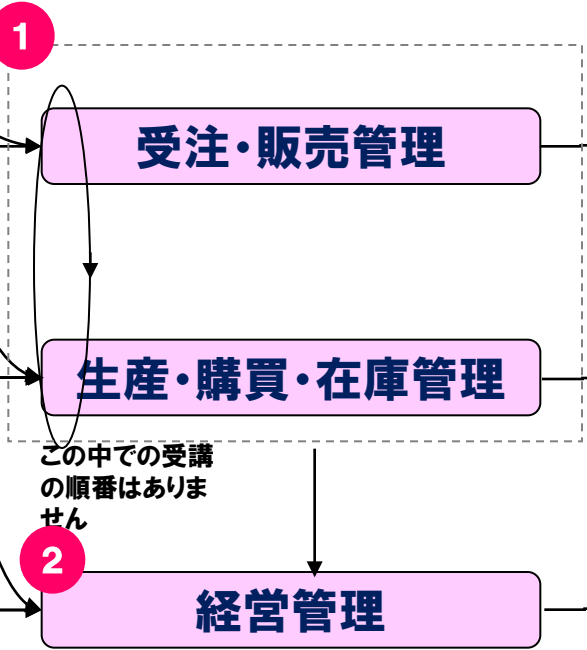
1. eラーニング受講単位

1



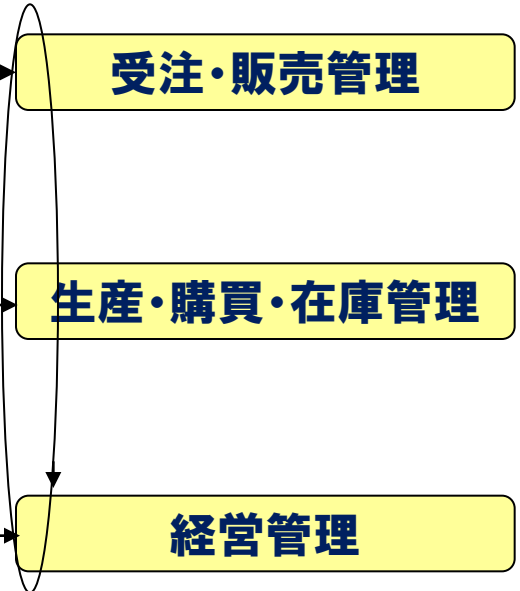
2. 実践中小企業の経営課題

2



3. 実践中小企業のIT企画

3



この中での受講の順番はありません

→ 次のステップの研修を受講するための前提(必須)研修

6. 集合研修の進め方

