

労働法の基礎講座

第44回



【人材育成】生産性向上支援訓練

ポリテクセンターに設置された「生産性向上人材育成支援センター」では、事業主や事業主団体等の課題や人材育成ニーズに対応した「生産性向上支援訓練」や「在職者訓練（能力開発セミナー）」等をご案内しています。

生産性向上支援訓練3つのポイント

- 1 企業の生産性向上に効果的な知識や技法を習得
生産管理、組織マネジメント、マーケティング、データ（DX/AI）活用などあらゆる産業分野の生産性向上に効果的なカリキュラムがあります（全131コース）
- 2 企業のニーズに合わせてカリキュラムをカスタマイズ
自社会議室で全国から講師を招き実施、訓練時間も調整できます（4時間～30時間で設定）
- 3 受講しやすい料金設定
受講料は1人当たり2,200～6,600円 ※要件を満たせば人材開発支援助成金を利用可（10時間以上）

訓練分野	生産・業務プロセスの改善 (生産管理、品質保証・管理、流通・物流、バックオフィス)	課題の例	・生産性や品質管理について学びたい ・業務プロセスを改善して効率性を高めたい ・DX、RPA等の新技術を導入・活用したい
	横断的課題 (組織マネジメント、生涯キャリア形成)		・プロジェクトの管理手法を学びたい ・中堅・ベテラン従業員の持つ技術やノウハウを後輩の従業員の継承させたい
	売上げ増加 (営業・販売、マーケティング、企画・プロモーション)		・顧客の拡大や満足度の向上を図りたい ・マーケティングや戦略について学びたい ・新しい企画や開発について学びたい
	IT業務改善 (ネットワーク、データ活用、情報発信、倫理・セキュリティ)		・データ処理の作業を効率化したい ・データを業務改善に活用したい ・集客につながるホームページを作成したい

■ 訓練コースの例

例えば、「売上げ増加」を目的とする訓練コースは、更に①営業・販売、②マーケティング、③企画・価格、④プロモーションの分野に細分化されており、①だけでも以下のように豊富なコースが用意されています。

目的：C.売上げ増加

分野：営業・販売

※独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構「[生産性向上支援訓練カリキュラムモデル](#)」から抜粋

C. 営業・販売		提案型営業手法	049	推奨対象者 初任層
顧客拡大				
C. 営業・販売		ビジネス現場における交渉力	063	推奨対象者 初任層
顧客拡大				
C. 営業・販売		提案型営業実践	050	推奨対象者 中堅層
顧客拡大				
C. 営業・販売	DX	マーケティング志向の営業活動の分析と改善	027	推奨対象者 中堅層
顧客拡大				
C. 営業・販売	DX	統計データ解析とコンセプトメイキング	028	推奨対象者 中堅層
顧客拡大				
C. 営業・販売	DX	オンライン営業技術	123	推奨対象者 初任層、中堅層
顧客拡大				
C. 営業・販売	DX	顧客分析手法	029	推奨対象者 中堅層
顧客情報				
C. 営業・販売	DX	顧客満足向上のためのCS調査とデータ分析	045	推奨対象者 中堅層
顧客情報				

上手に活用して、
生産性アップ！



● 各コースとも、基本的な知識の付与を必須の訓練内容（基本項目）としていますが、企業の抱える課題、人材育成ニーズ、対象者に応じてカリキュラムのカスタマイズができます。

👉 訓練に関する資料の入手や申込みは[こちら](#)（ポリテクセンター長崎 事業主の方を対象とした各種支援のページへ）

👉 人材開発支援助成金については[こちら](#)（厚生労働省ホームページへ）