

# 平成28年度 中小企業大学校受講助成

トラック運送事業者の経営者・管理者等が、中小企業大学校の経営戦略等の講座を受講することによって、経営基盤のより一層の向上を図ることを目的に実施します。

予算の範囲内で受講費用の3分の2をトラック協会が助成します。

## 助成対象

全国に9校ある中小企業大学校（近畿管内では関西校）の講座の中で、

- (1) トップのための経営戦略、経営計画等に関する講座
- (2) 実践的な財務管理、利益計画等に関する講座
- (3) 管理者のための人材育成、労務管理等に関する講座
- (4) 女性リーダーの能力開発等に関する講座
- (5) 情報化、システム構築に関する講座
- (6) その他物流事業に関する講座

について活用出来ます。（講座一覧は別紙のとおりです）

申込等詳細につきましては、  
トラック協会（担当 杉本）  
までお尋ね下さい。



◇関西校 28 年度スケジュール◇

※ ( ) 内は講座実施日

	1、2 日間	3 日間	4 日間	9 日間	長期
4 月		<ul style="list-style-type: none"> <li>(20-22) 新任管理者研修 (1)= 27 頁</li> <li>(26-28) 顧客満足営業の実践法= 27 頁</li> </ul>			
5 月		<ul style="list-style-type: none"> <li>(16-18) 問題解決の進め方= 27 頁</li> <li>(18-20) 新任管理者研修 (2)= 27 頁</li> <li>(30-6/1) 問題解決の進め方= 27 頁</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>(25-26) 新規顧客開拓の実践講座④= 28 頁</li> </ul>		
6 月	<ul style="list-style-type: none"> <li>(13・20) 小規模事業者管理会計導入講座= 27 頁</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>(1-3) 新任管理者研修 (3)= 27 頁</li> <li>(14-16) 決算書の読み方・活かし方= 27 頁</li> </ul>			
7 月		<ul style="list-style-type: none"> <li>(12-14) 海外取引の契約実務研修= 27 頁</li> <li>(20-22) 品質管理の考え方と進め方= 27 頁</li> <li>(26-28) 営業管理者のための部下育成法= 27 頁</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>(6-7) 新規顧客開拓の実践講座⑤= 28 頁</li> <li>(13-14) 経営に活かす! 財務分析と利益計画④= 28 頁</li> </ul>		
8 月	<ul style="list-style-type: none"> <li>(5) 人と組織を成長させる業績向上型人事制度= 27 頁</li> <li>(9-10) 顧客の真のニーズに応える新商品・サービスのつくり方= 27 頁</li> <li>(30) 経営トップセミナー(1) ④= 27 頁</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>(1-3) 生産計画と納期管理= 27 頁</li> <li>(29-31) 販売計画の立て方と管理の進め方= 27 頁</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>(17-18) 経営に活かす! 財務分析と利益計画⑤= 28 頁</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>(8-10) グローバル人材養成研修④= 28 頁</li> <li>(31-9/2) グローバル人材養成研修⑥= 28 頁</li> </ul>	
9 月	<ul style="list-style-type: none"> <li>(6) 経営トップセミナー(1) ⑤= 27 頁</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>(28-29) 人と組織を成長させる業績向上型人事マネジメント④= 28 頁</li> </ul>		
10 月		<ul style="list-style-type: none"> <li>(12-14) よくわかる! 資金繰りと資金調達= 27 頁</li> <li>(18-20) 新任管理者フォローアップ研修= 27 頁</li> <li>(31-11/2) ネクストリーダーのための経営力向上策= 27 頁</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>(12-13) 経営判断できる幹部の思考力④= 28 頁</li> <li>(24-25) 組織マネジメント力の強化策④= 28 頁</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>(12-14) グローバル人材養成研修⑤= 28 頁</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>(3-7) 経営管理者研修①= 28 頁</li> </ul>
11 月	<ul style="list-style-type: none"> <li>(11・18) 経営トップセミナー(2) = 27 頁</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>(16-18) 組織で高めるチーム対応力= 27 頁</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>(8-9) 人と組織を成長させる業績向上型人事マネジメント⑤= 28 頁</li> <li>(21-22) 組織マネジメント力の強化策⑤= 28 頁</li> <li>(29-30) 経営判断できる幹部の思考力⑤= 28 頁</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>(7-11) 経営管理者研修②= 28 頁</li> </ul>
12 月	<ul style="list-style-type: none"> <li>(14-15) eコマース活用塾= 27 頁</li> </ul>				<ul style="list-style-type: none"> <li>(5-9) 経営管理者研修③= 28 頁</li> </ul>
1 月	<ul style="list-style-type: none"> <li>(26-27) 経営トップセミナー(3) = 27 頁</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>(24-25) 女性のためのマネジメント講座⑥= 28 頁</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>(16-20) 経営管理者研修④= 28 頁</li> </ul>
2 月	<ul style="list-style-type: none"> <li>(17-18) 顧客の真のニーズに応える新商品・サービスのつくり方= 27 頁</li> <li>(23-24) 続・経営判断できる幹部の思考力= 27 頁</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>(7-8) 女性のためのマネジメント講座⑦= 28 頁</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>(13-17) 経営管理者研修⑤= 28 頁</li> <li>(27-3/3) 経営管理者研修⑥= 28 頁</li> </ul>
3 月					

2023年10月

1 日間コース				
受講対象	定員	受講料	コース名	受講期間
経営者、経営幹部	30	16,000	人と組織を成長させる業績向上型人事制度	28. 8. 5

2 日間コース				
受講対象	定員	受講料	コース名	受講期間
経営者、経営幹部	30	16,000	小規模事業者管理会計導入講座 (大阪会場)	28. 6.13 6.20
経営幹部、経営管理者 (新規事業開発・商品企画担当者)	20	25,000	顧客の真のニーズに応える新商品・サービスのつくり方 (1) (大阪会場)	28. 8. 9 ~ 28. 8.10
経営者、経営幹部	30	16,000	経営トップセミナー (1) (大阪会場)	28. 8.30 28. 9. 6
経営者、経営幹部	30	16,000	経営トップセミナー (2) (神戸会場)	28.11.11 11.18
経営幹部、管理者	30	16,000	e コマース活用塾～全国のお客様に販売するコツ～	28.12.14 ~ 28.12.15
経営者、経営幹部	30	16,000	経営トップセミナー (3)	29. 1.26 ~ 29. 1.27
経営幹部、経営管理者 (新規事業開発・商品企画担当者)	20	25,000	顧客の真のニーズに応える新商品・サービスのつくり方 (2) (京都会場)	29. 2.17 ~ 29. 2.18
経営幹部、管理者	30	25,000	続・経営判断できる幹部の思考力	29. 2.23 ~ 29. 2.24

3 日間コース				
受講対象	定員	受講料	コース名	受講期間
新任管理者	30	31,000	新任管理者研修 (1)	28. 4.20 ~ 28. 4.22
管理者、新任管理者	30	31,000	顧客満足営業の実践法	28. 4.26 ~ 28. 4.28
管理者、新任管理者	30	31,000	問題解決の進め方 (1)	28. 5.16 ~ 28. 5.18
新任管理者	30	31,000	新任管理者研修 (2) (大阪会場)	28. 5.18 ~ 28. 5.20
管理者、新任管理者	30	31,000	問題解決の進め方 (2) (神戸会場)	28. 5.30 ~ 28. 6. 1
新任管理者	30	31,000	新任管理者研修 (3)	28. 6. 1 ~ 28. 6. 3
管理者、新任管理者	30	31,000	決算書の読み方・活かし方	28. 6.14 ~ 28. 6.16
海外事業の管理者、実務責任者、その候補者	30	31,000	海外取引の契約実務研修	28. 7.12 ~ 28. 7.14
管理者、新任管理者	30	31,000	品質管理の考え方と進め方	28. 7.20 ~ 28. 7.22
経営幹部、管理者	30	31,000	営業管理者のための部下育成法	28. 7.26 ~ 28. 7.28
管理者、新任管理者	30	31,000	生産計画と納期管理	28. 8. 1 ~ 28. 8. 3
経営幹部、管理者	30	31,000	販売計画の立て方と管理の進め方	28. 8.29 ~ 28. 8.31
経営幹部、管理者	30	31,000	よくわかる! 資金繰りと資金調達	28.10.12 ~ 28.10.14
新任管理者	30	31,000	新任管理者フォローアップ研修	28.10.18 ~ 28.10.20
経営幹部、管理者	30	31,000	ネクストリーダーのための経営力向上策	28.10.31 ~ 28.11. 2

## 3日間コース

受講対象	定員	受講料	コース名	受講期間
管理者、新任管理者	30	31,000	組織で高めるクレーム対応力	28.11.16～28.11.18

## 4日間コース

受講対象	定員	受講料	コース名	受講期間
管理者、新任管理者	30	35,000	新規顧客開拓の実践講座	28.5.25～28.5.26 28.7.6～28.7.7
経営幹部、管理者	30	35,000	経営に活かす！財務分析と利益計画	28.7.13～28.7.14 28.8.17～28.8.18
経営者、経営幹部	30	35,000	人と組織を成長させる業績向上型人事マネジメント	28.9.28～28.9.29 28.11.8～28.11.9
経営幹部、管理者	30	35,000	経営判断できる幹部の思考力	28.10.12～28.10.13 28.11.29～28.11.30
管理者、新任管理者	30	35,000	組織マネジメント力の強化策	28.10.24～28.10.25 28.11.21～28.11.22
女性の管理者、新任管理者	30	31,000	女性のためのマネジメント講座	29.1.24～29.1.25 29.2.7～29.2.8

## 9日間コース

受講対象	定員	受講料	コース名	受講期間
海外に事業展開している、これからしようとする企業の経営幹部、管理者、その候補者	20	75,000	グローバル人材養成研修	28.8.8～28.8.10 28.8.31～28.9.2 28.10.12～28.10.14