

学びと人材育成

経営目標を達成するために欠かせないのが人材育成。ここでは、中産大(中小企業産業大学校)のような外部機関が実施する研修を効果的に人材育成に活用する方法について考えます。

第2回

“つくる”現場 “売る”現場で社員の戦力を強化する

企業経営において「現場」は価値を生み出す主体であり、目標達成のためには現場力の発揮が求められています。今回は、数ある現場の中で「製造」と「販売」に焦点をあて、そこで働く人に求められる能力や戦力強化に向けた研修についてご紹介します。

つくる現場

QCDを意識し継続的に改善できる人が求められる

ものづくりの大事な視点としてQCDがあります。不良を取り除いて品質(Q)を高め、適切な納期(D)で商品を届けるとともに、正しいコスト(C)管理を行うことです。そして、QCDを適切に回すために欠かせないのが現場改善。現場改善は“単なる改善”ではなく、生産“革新”を実現する必要不可欠な活動です。

現場改善には、たとえばムダ取りが挙げられます。手待ち・動作・運搬などの付加価値を生まないムダを排除すれば利益創出につながります。5S(整理・整頓・掃除・清潔・躰)も今や現場改善の基本です。これらを「見える化(見ればすぐにわかる生産現場)」することで、より作業環境が向上された効率的な生産現場を構築することができます。

また、現場改善は経営者や管理者がトップに立ち、全社一丸となって取り組むことが大切です。日頃から常にコミュニケーションを交わし、作業レベル毎に作成した作業標準書をもとに指導・育成を行うことで、人の成長や現場の活性化に貢献します。問題発生時には現場を直視し、なぜなぜ分析により徹底的に原因分析を行い、再発防止に努めることが必要で、これらは、現場リーダーが率先して担う仕事です。

売る現場

ビジュアル的な訴求ができる人が求められる

販売の現場では、通るかかる店舗の中で自店を選択して入店し、商品に興味を持ってもらい購入に至るまでのお客様の購買行動を考える必要があります。特に最近では、陳列やディスプレイ、配色など、ビジュアル的な思考による店づくりが重視されています。手書きPOPも、機械的ではない文字の形や自然なタッチに温かみがあり、書き手の思いを伝えることができるツールとして重宝されています。

モノだけではなく“ヒトを売る”ことも意識しなければいけません。“あなたから買いたい”と思わせる一流の接客技術や、クレームに臨機応変に対応できるスキルも求められます。

中産大では、今回紹介したような現場力を強化するための研修を次表のとおり揃えています。受講を検討される際の参考にしてください。

申込
受付中

分野		中産大研修	日にち	研修で学ぶポイント
つくる現場	現場改善	生産現場リーダー力強化セミナー	7/11	・現場改善を主導できるリーダーの行動10則 ・作業標準書による部下育成
	現場改善 5 S	本物の5 S・見える化セミナー	8/8	・今求められる5 Sの本当の意味 ・5 Sと見える化をセットにした強力な現場改善手法
	Q(品質)	ダントツ品質モノづくり対策実践セミナー	11/14・15	・不良発生、ヒューマンエラーの撲滅方法 ・IoT時代の標準化
	C(コスト) D(納期)	調達基礎力レベルアップセミナー	9/8	・購買の役割とコスト削減のアプローチ ・品質・納期の管理手法
	問題解決	問題再発防止のための 「なぜなぜ分析の進め方」	12/5	・現場の問題を解決するための論理的思考
売る現場	見せ方	選ばれるお店づくり基礎講座	8/24・31 9/7	・ビジュアル思考で考える“支持される”店づくり ・店舗運営の基礎知識（営業計画等）
	見せ方	商品の魅力を引き出す手書きPOP	10/25	・手書き文字のコツ、配色効果 ・キャッチコピーの作り方
	接客	接客・クレーム対応力強化セミナー	11/8	・「あなたから買いたい」と思わせる一流の接客術 ・顧客満足につなげるクレーム対応の基本



【問い合わせ先】

(公財)ふくい産業支援センター
人材育成部(中小企業産業大学校)
電話: 0776-41-3775 メール: manabi@fisc.jp

研修の詳細は
ホームページをご覧ください

中産大

検索