

購買担当者の心構えからコスト削減の具体策まで実務家が指導します

プログラム内容

1. 購買・外注部門の役割と責務

- 1) 事務手続き部門から利益を稼ぎ出す部門へ
- 2) 売りの利益に対する買いによる利益とは
- 3) 「独禁法と下請代金法」について

2. 大きな成果を上げる上流からのコストダウン活動

- 1) 購入価格の70%以上は自社要求スペックで決まる
- 2) VA/VE活動の活性化と成果を上げる具体的な活動事例
- 3) 取引先との共同VA

3. 購入価格の決め方

- 1) 販売価格の構成はどうなっているか
- 2) 情報分析によるコストチェックの方法
- 3) 効果的な見積合わせの進め方
- 4) 見積明細書の項目別チェックポイント

4. 発注テクニックにより値下げする方法

- 1) 値下げにつながる、まとめ発注のいろいろ
- 2) 納入ルート、方法、荷姿の見直し
- 3) トップ折衝と定期CRの注意点
- 4) 競合を一層強化する具体的方法
- 5) インターネット調達の方法

5. 値下げ交渉の進め方

- 1) 黙っていても、購入価格は絶対下がらない
- 2) ここだけは外さない、交渉にのぞむ10の心得
- 3) 値下げ交渉を有利に進めるための事前準備
- 4) 的確な質問が突破口を開く
- 5) 値下げ要請ケース別対応策と注意点

6. 値上げ要請への対応策

- 1) 購買担当者として必ずやるべきこと
- 2) デッドロックへ乗りあげることを恐れるな
- 3) いろいろある交渉方法

7. 発注先切り替えの是非

「グループ討議による事例研究」

8. こんな時どうする

- 1) 新規取引先の探し方
- 2) 不良率が高い取引先への対応
- 3) 商社経由で購入しているとき
- 4) 独占的物品を購入しているとき
- 5) 取引を中止するとき

9. まとめと質疑

講師著書：

「購買担当者の実務～コストダウンのための購買業務マニュアル」を差しあげます。また当日教材としても使用します。

受講後 得られること

- ① 会社に利益を生み出す購買のプロとして、コストダウンの効果的・具体的対応を学べます。
- ② 値下げ交渉を有利に進めるノウハウを修得していただけます。
- ③ 事例研究を通じ他社購買担当者と意見交換ができます。

※出張研修も承っております。表面のお申込先までお問い合わせください。

講師プロフィール

昭和35年、東京芝浦電気(株)入社(現東芝(株))。

工場の資材ライン業務および本社資材管理部にて資材スタッフ業務を担当、資材課長・資材部長を歴任し、入社以来、38年間一貫して資材・外注管理業務に携わる。

平成10年独立。38年間に及ぶ購買第一線での実務体験とたゆまざる理論研究、100,000人をこえる講演・指導に裏づけされた実務研修は、明日から即実務改善に役立つ実用本位の指導として大好評を博している。

現在、内閣府の調達アドバイザーを務める。中小企業診断士・資材管理士。

著書：「購買担当者の実務～コストダウンのための購買業務マニュアル」

有限会社 野本経営研究所 所長
(元)東芝・富士工場 資材部長

の もと みつお
野本 満雄氏



左記プログラムは都合により変更になる場合があります。あらかじめご了承ください。