

～ 社内・対外交渉の実践力を身に付ける！ ～

調達購買担当者のためのコミュニケーション力向上セミナー

日時 2022年2月16日(水) 10:00～16:30 (5.5H)

会場 オンライン (Zoom)

※ZoomによるLive配信を予定しております。

視聴方法や資料類に関しては、開催2営業日前までにご案内いたします。

講師

調達科学研 代表

元ソニー(株) 調達本部 部門長 **藤田 敏氏**

対象

調達購買部門・資材部門・外注管理部門の方／営業部門、物流部門、生産部門、経営企画部門の方
社内・社外との折衝・交渉力を向上させたい方

主催  一般社団法人 日本経営協会

開催にあたって

AI・ロボティクス時代の到来が今後の業務にどのような大きな変化を及ぼすか様々な形で議論されています。調達・購買業務も例外なく、定型業務やリピート作業の生産性向上や効率化などはAI・ロボティクスに主役を担ってもらい、人間はそれらから支援を受ける形でさらなる高みを目指すこととなります。人間の職務はより現行取引先との連携を目指した密なるコミュニケーションを基盤に、良いサプライヤーの探索や新しい技術の発掘活用など、創造性を発揮した顧客への付加価値追求や業務イノベーションに充てられなければいけません。

調達・購買業務は社内関係部門の協力を得て、社外の力を活用し、原価低減のみならず顧客価値の創出を目指していく必要があります。人間の三要素と言われる理(理性・理論)、知(知性・知識)、情のうち、理と知は人工知能が早晚人間を超えるのかも知れませんが、情(その土台となるのがコミュニケーション力)は人工知能に容易には代替されない人間の能力でしょう。

本セミナーでは調達・購買業務において重要な説明力・質問力・傾聴力に焦点を当てて、その向上と現場での活用法を解説し、社内・対外で幅広く応用の効く実践力を身に付けていただきます。

参加料 (1名様)

- ◇ 日本経営協会会員(1名) : 33,000円(税込)
- ◇ 一般 (1名) : 40,700円(税込)

受講お申込み方法

下記「WEBお申込みの流れ」を参照いただき、お申込みください。

【WEBお申込みの流れ】

- ① 一般社団法人日本経営協会
ホームページ <https://www.noma.or.jp>
- ② 「セミナー／講座」を選択
- ③ 「セミナーを探す」よりカテゴリーを選択
- ④ ご希望セミナーを検索。ご希望のセミナー名をクリック
- ⑤ ご希望セミナー詳細の最後の「WEB申込」からお申込み
※テキスト資料の送付先が、ご連絡先と異なる場合は「連絡事項」部分に送付先ご住所を入力ください
- ⑥ お申込みをいただきますと、確認メールが届きます
- ⑦ 開催2営業日前までに担当から視聴いただくためのURL等をメールにてご連絡いたします

【セミナーで使用使用するテキスト・資料類について】

セミナーで使用使用するテキスト・資料類は、現物(紙)を送付予定ですが、ダウンロードURLをメールでご案内する場合もございます。

【オンラインセミナー受講上の注意事項】

セミナー動画の録音、録画、映像のスクリーンショット等は固くお断りしております。また自ら、又は第三者を通じて、セミナー動画の転載、複製、出版、放送、公衆送信その他著作権・知的財産権を侵害する一切の行為をしてはならないものとします。

参加料金お支払い方法

WEBにてお申込みいただきましたら、追って、振込口座名を記載した請求書をご派遣責任者(連絡担当者)までお送りします。不着の場合は必ず電話にて確認ください。参加料のお振込みは原則として請求書に記載されましたお支払期限までにお願います。

- 振り込み手数料は貴社(団体)にてご負担ください。また、領収書は「振込金受領書」をもってかえさせていただきますのでご了承ください。

会員入会手続きについて

入会の詳細および特典については、ホームページの「会員検索／ご入会のご案内」をご参照ください。

キャンセルについて

開催日の5営業日前からは30%、開催当日は100%をキャンセル料として申し受けます。

なお、当日までに連絡が無く欠席の場合は、100%のキャンセル料となりますので、あらかじめご了承ください。

お申込み・
お問合せ先

一般社団法人 日本経営協会

企画研修グループ ●担当：緒方

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8

TEL (03) 3403-1891 (直) FAX (03) 3403-1130

E-mail: tms@noma.or.jp URL <https://www.noma.or.jp>

～ 社内・対外交渉の実践力を身に付ける！～

プログラム内容

1. 調達・購買業務を取り巻く環境変化

2. コミュニケーション力を向上させる3要素

- (1) 説明力
- (2) 質問力
- (3) 傾聴力

3. 組織内コミュニケーション

- (1) 幸せな人は仕事ができる
- (2) 世界に共通する5つの幸せとは

4. 『社内交渉』での応用術

- (1) 企業組織と調達・購買部門
- (2) 事業の根幹を担っているという気概を示す
- (3) 調達部門が抱える問題
- (4) 受動的な調達から能動的な調達へ
- (5) 調達購買部門の付加価値提供領域
- (6) 調達権限の確立
- (7) 調達業績評価の難しさ
- (8) 関連各部署との連携

5. 『対外交渉』での応用術

- (1) サプライヤーとの協力関係構築
- (2) Supplier Relationship Management
- (3) 交渉倫理
- (4) 交渉の基本ステップ
- (5) 取引先とのコミュニケーション

6. まとめ

- (1) これからの調達部門

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。

※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

調達科学研 代表
元ソニー(株) 調達本部 部門長

藤田 敏氏

昭和56年 ソニー(株)入社、本社資材部配属。以来、一貫して調達購買業務に携わること32年。原材料集中購買、資材調達システム開発、開発試作購買、量産購買を経験したのち、調達責任者としてアメリカ各地赴任、滞米生活11年半。ソニー・アメリカ全体の購買組織を統率し、ベスト・プラクティスによる業務効率化や、MRO（非生産材）の集約化、工場改善活動、現地調達率向上に力を注いだ。平成15年帰国後は、グローバル調達推進、目標材料費管理、ODM/OEM活用、資材調達組織改革に調達本部部門長として取り組んだ。

平成25年、調達科学研を設立し、それまでの購買経験を基に、調達購買業務が事業経営に如何に貢献すべきかを、セミナー・講演・コンサルティング等を通じて精力的に説いて回っている。

