

～ 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10月12日(水) 10:00～16:30 (5.5H)

参加方法

- 会場参加：日本経営協会内専用教室（右図参照）
東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8
- オンライン参加：ZoomによるLive配信

講師

調達科学研 代表 ふじ た さとし
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ういった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になります。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の能力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） ※テキスト・資料代などを含まず。

- ◇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「お申込みの流れ」を参照いただき、お申込みは開催日の5営業日前までをお願いいたします。

【WEBからのお申込み方法】

- 1 一般社団法人日本経営協会
ホームページ <https://www.noma.or.jp> から
- 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」部分に送付先住所をご入力下さい。
- 6 お申込みをいただきますと、確認メールが届きます

■参加料金お支払い方法

お申込み後、振込口座名を記載した請求書、参加券をご連絡担当者にお送りします。なお、開催3営業日前までに届かない場合は必ず電話にてご確認下さい。参加料のお振込みは原則として請求書に記載のお支払期限までお願いいたします。

振込み手数料は貴社（団体）にてご負担下さい。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。

■オンライン参加について

【セミナーで使用するテキスト・資料とご視聴について】

セミナーで使用するテキスト・資料類は、現物（紙）を送付する予定ですが、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。当日、視聴していただくためのURL及びID・パスワードは、別途担当からメールにてご派遣責任者（連絡担当者）宛てご連絡いたします。

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・オンライン開発グループ

〒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>

【オンラインセミナー受講上の注意事項について】

Zoomを用いて、会場の研修の様子をライブ中継いたします。Zoomに接続可能なパソコンまたはタブレット端末をご用意下さい。事前に各ストアから無料アプリをダウンロード（最新のバージョンに更新）して下さい。Zoom公式ホームページ: <https://zoom.us/>

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、テキストデータおよび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。

セミナー参加に必要な通信環境、通信料等は、参加者のご負担となりますのであらかじめご了承下さい。

■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

お申込み後、やむを得ずキャンセルされる場合は必ず事前にご連絡下さい。開催日の3営業日前～前日のキャンセルは参加料の30%、開催当日のキャンセル・ご欠席は参加料の100%をキャンセル料として申し受けます。ただし、オンライン参加の場合は、セミナーテキスト・資料の到着後のキャンセルについては、参加料の100%をキャンセル料として申し受けます。（セミナー1週間前程度から発送開始）

■その他

参加者が少数の場合、天災、その他の不可抗力の場合などにおいては、中止・延期させていただく場合があります。

～ 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

ふじ た さとし
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。

