

購買担当者のための成功への道！

# 戦略的購買ネゴシエーション入門研修

**日時** 2024年9月20日(金) 10:00~17:00 (6H)

**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5-31

住友不動産新宿南口ビル13階

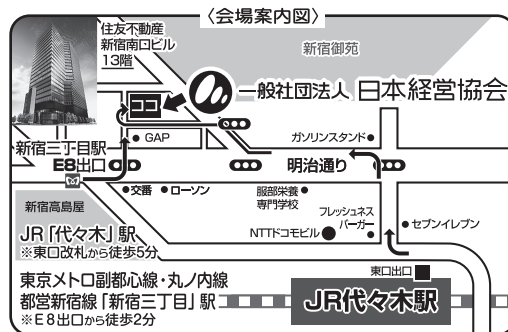
■オンライン参加：ZoomによるLive配信

**講師**

中小企業診断士 **小島 慶亮** 氏

**対象**

購買担当者 (新任~中堅)



主催 一般社団法人 日本経営協会

## 開催にあたって

企業の収益を確保するためには、販売部門の「売り上げ」だけでなく、購買部門の「仕入れ」も同様に重要です。とくに新型コロナ禍以降、生産工場の閉鎖や人材不足、円安、および国際情勢の不安定化などが複合的に影響を及ぼし、不確実な市場環境の中での調達購買はますます困難になっています。

本研修では、グローバル企業の購買担当としての経験、また購買部門への営業アプローチの両視点を持つ実務家講師が、購買ネゴシエーターとして成功するための戦略立案から交渉術、法律的側面まで幅広くカバーします。

また本研修では、購買担当者間の積極的な情報交換とネットワーキングを奨励しています。参加者は同業あるいは異業種他社の購買担当者との交流を通じて、新たな視点や解決策を学び、自身のネットワークを拡大することができます。

■参加料 (1名様) ※テキスト・資料代などを含みます。

◇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

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。

- 1 本会HPをWEBで検索   本会HP
- 2 「セミナーを探す」よりカテゴリーを選択
- 3 ご希望のセミナーを検索。ご希望のセミナー名をクリック
- 4 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ください。
- 5 お申込みいただきますと、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をお願いします。

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。

## ■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)

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

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8  
TEL (03) 3403-1891 (直) E-mail:tms@noma.or.jp  
URL <https://www.noma.or.jp>

## ■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がございます。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。

### 【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。

## ■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。

# 購買ネゴシエーターとしての必須知識の習得

## プログラム内容

### 1. 調達・購買部門のミッション

#### — 購買部門の役割の重要性

- (1) 調達・購買に求められる役割とマインドセット
- (2) 経営戦略に結び付いた購買戦略
- (3) 購買プロセスの基本
- (4) 抑えておきたい最新トレンド  
(サステナビリティ調達など)

### 2. これであなたも購買ネゴシエーター

#### — 購買担当者のための交渉術

- (1) 交渉を成功させるためのポイント
- (2) マル秘事前準備シートを活用した交渉のシナリオプランニング
- (3) 営業パーソンも使う！知っておきたい交渉テクニック (心理的アプローチなど)
- (4) 交渉演習

### 3. 財務会計の基礎

#### — 購買担当者が知っておくべき財務会計の基礎知識

- (1) サプライヤーの原価を把握する
- (2) サプライヤーのコスト分析手法 (CVP 分析)
- (3) サプライヤーの収益管理

### 4. 法律マスター

#### — 独禁法、下請法など購買担当者が知っておくべき法律

- (1) 購買担当者のコンプライアンス
- (2) 独禁法とそのポイント
- (3) 下請法とそのポイント

### 5. サプライーマネジメント

#### — 取引先の管理手法について

- (1) 自社の購買状況を把握する  
(VOS、ABC分析など)
- (2) 取引先のパフォーマンス評価の方法
- (3) 取引先とのVA/VE活動

### 6. 新規開拓

#### — 新規取引先との交渉に向けて

- (1) 新規サプライヤーの探索方法
- (2) 新規サプライヤーの評価手法
- (3) 訪問・監査時のチェックポイント

### 7. こんなときどうする？

#### — トラブルシューティング

- (1) 不良が出たときの対応
- (2) 取引を中止したいとき/中止の申し出があったとき
- (3) 強気なサプライヤーへの対応

### 8. 総合演習と質疑応答

※各パートで参加者同士のミニディスカッションや演習を実施予定

#### ご参加にあたってのお願い

- ◆オンライン参加可能講座です。  
ビデオ・マイク付のPCでご参加ください。  
(場面に応じて、ミュート解除でご参加いただけます。)

※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

中小企業診断士 こじま けいすけ **小島 慶亮 氏**

中小企業診断士。東京都中小企業診断士協会 中央支部 副支部長。

東京大学大学院修士課程修了後、外資系メーカーにて経営戦略立案、生産性向上や業務改善、法人営業、人事などを経験。技術開発と生産管理部門にて調達・購買やVA/VE活動などサプライヤーなどを巻き込んだコスト削減や品質向上プロジェクト、工場管理会計、設備投資プロジェクトなどに従事。全社の改善大賞では2年連続で大賞を受賞したほか、改善事務局なども経験。

研修講師としては階層別研修やビジネススキル研修などで多数登壇。戦略思考やデザイン思考などの価値創造に関するものや、ISO14001や9001の内部監査員養成研修などの講師実績もあり。

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。