

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 2025年9月4日(木) 10:00~17:00 (6.0H)

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5-31-11

（住友不動産新宿南口ビル13階）

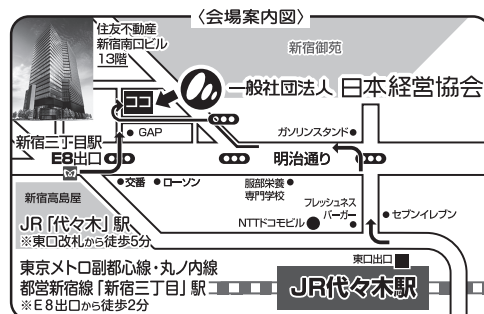
■オンライン参加：ZoomによるLive配信

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）



開催にあたって

企業の収益を確保するためには、販売部門の売上向上だけでなく、購買部門の仕入れ戦略も極めて重要です。しかし、近年は円安、国際情勢の不安定化、資源価格の高騰、経済安全保障の強化などが複雑に絡み合い、調達業務をめぐる環境はますます厳しくなっています。

本研修では、購買・営業の両視点を持つ実務家講師が、購買担当者に求められる「交渉力」「調達戦略の策定」「コンプライアンス」「サプライヤーマネジメント」など、購買業務の基礎知識を体系的かつ実践的に解説します。

また、本研修の大きな特徴として、業界を超えた参加者同士の情報交換やネットワーキングを重視しています。多様な業界の購買担当者との交流を通じて、他社の先進事例や取り組みを知り、自社の課題解決のヒントを得ることができます。

本セミナーのゴール

1. 購買ネゴシエーションの必須知識を体系的に習得する
 2. 実務的な交渉技術やノウハウを身につけ、交渉に自信を持てるようになる
 3. 他業種の参加者との交流・事例共有で、新たな視点と課題解決のヒントを得る
- ※ネットワーキングの観点から、会場参加を強くお勧めいたします。

■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）：34,100円（税込）
- ◇ 一般（1名）：41,800円（税込）

■受講お申込み方法

- 1 本会HPをWEBで検索
日本経営協会 セミナー 検索
※お申し込みは開催日の**5営業日前**までにお願いいたします。
※本会HP画面です。
- 2 「民間企業向けセミナー」からご希望の「セミナー名」を検索。
※カテゴリー（経営・行政・IT・環境・健康・福祉・教育・その他）から絞り込むことも可能です。
クリック
- 3 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。
- 4 お申し込み完了後、申込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5営業日前までに届かない場合は必ず電話にてご確認ください。

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

会場参加：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%を申し受けます。

オンライン参加：開催日の5営業日前～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。

■オンライン参加について

ZoomURL及びID・パスワードは、実施日の5営業日前以降にご連絡担当者宛、メール送信します。

- ・セミナーの録音、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、セミナー動画およびテキスト・資料の転載、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。
- ・本セミナーにお申込み登録をいただいていない方のご受講は固くお断りしております。

■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

I. 調達・購買部門のミッション

ー 購買部門の役割の重要性

1. 購買担当者に求められる役割とマインドセット
2. 経営戦略と調達購買戦略との連携
3. 購買プロセスの基本的な流れ
4. 購買担当者が押さえるべき最新トレンド
(サステナブル調達、経済安全保障、AI活用など)

II. これであなたも購買ネゴシエーター

ー 購買担当者のための戦略的交渉術

1. 交渉において陥りがちな失敗と成功のポイント
2. マル秘戦略的交渉シナリオプランニング
3. 営業の視点から見た心理的アプローチ・交渉テクニック

【演習】交渉シナリオ演習

【情報共有】参加者間での実務交渉事例（成功・失敗）の共有

III. 財務会計の基礎

ー 調達部門に必要なコスト管理

1. 購買担当者が知っておくべき原価管理の基本
2. サプライヤーコスト分析（CVP分析）を用いたコスト交渉術

IV. 購買担当者のための法律マスター

ー 知っておくべき法律

1. 独禁法・下請法など購買担当者が知るべき法律知識のポイント
2. 購買業務で実際に発生した法律トラブル事例と対策

V. サプライーマネジメントのポイント

1. 購買状況の把握・評価手法
(ABC分析・VOS分析)
2. 取引先のパフォーマンス評価法
3. サプライヤーとの価値創造活動（VA/VE活動）の進め方

VI. 新規サプライヤー開拓の実務

ー 新規取引先との交渉に向けて

1. 新規サプライヤー探索方法
2. 新規サプライヤー訪問時の監査ポイント整理

【情報共有】参加者間での新規サプライヤー開拓事例・課題共有

VII. トラブルシューティングと交渉再開

ー ピンチはチャンス

1. 頻出する購買トラブル（納期遅延、不良品発生）の対応策
2. 交渉が難航した際の適切な回避策・再交渉ポイントの整理

VIII. 総合演習

『異業種参加者による交渉シナリオ作成』

【ケーススタディ】「サプライヤー統合に伴う価格改定・取引条件の交渉」

・多業種混合グループで交渉シナリオを作成し、各業界視点の違いを融合した交渉戦略を策定

※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

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。

講師プロフィール

中小企業診断士 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、生産性向上や業務改善、法人営業、人事などを経験。とくに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。全社改善大賞を連続受賞するなど多数の実績をもつ。

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。実践的交渉術のほか、戦略思考やデザイン思考などの価値創造研修、ISO14001や9001の内部監査員養成研修などの講師実績もあり。

※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。

年間
案内

年間の講座スケジュールを本会HPで公開しております。

※本会HP画面です。

TOPICS 事業のトピックスやさまざまなお知らせ

民間向けセミナー：
令和7年度（2025年度）「年間開催計画」

本部事務局（東京） 関西本部 / 中部本部 / 九州本部 / 北海道本部

クリック



新規講座や申込を開始したセミナーを定期的にご案内しております。興味のある方はぜひご登録をお願いいたします。



ご登録はこちら➡

メールマガジン
登録用QR