

中堅バイヤー 実践力強化セミナー

～自律的業務遂行で調達目標の達成へ～

開催日時	2024年 7月 9日(火)	オンライン
	2024年 9月26日(木)	東京会場
	2024年 11月28日(木)	大阪会場 オンライン選択可
	2025年 2月12日(水)	東京会場
		各回とも 10:00～17:00
対象	・購買・調達部門の主任・係長クラスの方 ・他部門から購買・調達部門に配属された新任部課長の方	
講師	八島 俊彦 氏 SSMリサーチ 代表	参加料(税込) 法人会員：58,850円/1名 会員外：71,500円/1名 <small>※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。 ※昼食の提供はございません。(各自でご用意ください。) ※法人会員ご入会の有無につきましては以下URLにてご確認ください。 https://www.jma.or.jp/membership/ ※お申し込みページ内参加申込規定を確認/同意のうえお申し込みください。</small>

本セミナーのポイント

中堅バイヤーは、調達組織の目標達成に向け、担当する調達品やサプライヤーに関する業務を自律的に遂行することが期待されます。そのためには、調達に関わる重要事項をしっかりと把握しておくことが必要です。

本セミナーでは、バイヤーとして果たすべき役割の他、サプライヤーとの関係の維持発展、要求への対応、そしてコンプライアンスなどを考えていきます。バイヤーとしてのレベルアップをはかりたい方に最適なプログラムです。

参加者の声

- ・テキストに書いている以上の経験談を多く話してください、参考になるものが多かった。
- ・これまでの自分の考え方をワンランク引き上げてくれる講義だった。
- ・話が具体的で実務で役立てられそう。今後バイヤーとしてするべきことが見えた気がした。

■ プログラム

10:00～17:00 [昼食] 12:00～13:00

1 調達機能の再考

調達業務に慣れてきた今、改めて調達機能のミッションや役割を考える

- ・調達機能のミッション、役割、業務範囲、ステークホルダーなどの整理
- ・調達機能への期待の再考

2 サプライヤーとの関係の維持・発展

調達機能の最も大きな役割であるサプライヤーとの関係性のあり方、管理の方法の他、特殊な事態として倒産時の対応を考える

- ・サプライヤーとの関係の管理～ PDCAの遂行、評価とアクション
- ・サプライヤー倒産への対応

3 要求への対応

調達機能のユーザーと言える「要求元」との関係性のあり方、期待へのこたえ方考える

- ・要求元/要求者の期待
- ・要求元/要求者への貢献～攻めの貢献と守りの貢献

4 コンプライアンス

調達活動を遂行するうえで関係する法令を概観する。さらに企業の社会的責任における調達の役割を考えていく

- ・調達関係法令：民法・商法、下請法、消費税転嫁対策特別措置法、印紙税法等
- ・CSR：調達の社会的責任、ISO26000、サプライチェーンのCSR

5 交渉

調達活動でも重要な要素である交渉について、その意味合いを考え、成果につながる交渉術などを学ぶ

- ・交渉の準備
- ・交渉の進め方

6 スキルの強化

調達活動を通して業績向上へ貢献していくために何のスキルを強化すべきか、そしてそのスキルをどうやって強化していくかを考える

- ・強化すべきスキル
- ・スキルを強化する方法

※プログラム内容は変更される場合があります。あらかじめご了承ください。

