

購買交渉の 理論と実践セミナー

～ サプライヤー交渉を事例で学ぶ ～

開催日時

2024年 6月11日(火)

大阪会場

オンライン選択可

2024年 10月29日(火)

東京会場

2025年 2月26日(水)

東京会場

各回とも 10:00～17:00

対 象

- 調達・購買部門スタッフ・バイヤー
- サプライヤーとの取引に携わる方

講 師

藤田 敏 氏
調達科学研 代表

参加料(税込)

法人会員：58,850円/1名

会 員 外：71,500円/1名

※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。

本セミナーのねらい

調達・購買部門にとってサプライヤーとの交渉を成功させることは、部門目標達成に欠くことの出来ない要素と言えます。

本セミナーでは、まず自己のタイプを認識することから始め、基本的な交渉理論を学んだ上で、より具体的な交渉事前準備や本交渉現場での留意点を解説していきます。

また、グローバル化の進展に伴い、米中対立やグローバル・サウスといった第三世界の台頭によって、国際調達環境は大きく変化しています。地政学を踏まえた視点で交渉相手の置かれている環境分析を行い、文化慣習の違いを理解して交渉を有利に導いていきたいものです。

最後に購買交渉の実例を取り上げ、ロール・プレイングを通じて、購買交渉実践力の向上を図ります。

■ プログラム

10:00～17:00 [昼食] 12:30～13:30

1 性格特性チェック

- エゴグラム分析とその活用

2 購買交渉理論

- 交渉80：20の法則
- ゲーム理論
- パートナーシップによる協創
- 交渉者に必要な能力とは

3 交渉の事前準備

- 環境分析
- 駆け引き重視から「技談」へ
- 交渉作戦計画書の作成

4 本交渉

- 本交渉の基本ステップ
- 質問の5原則と回答の5原則
- ウィン・ウィン交渉の本質
- 瀬戸際の攻防

5 海外交渉術

●英語圏

- 日本人の美徳は脇に置いて
- 英語表現での注意点

●中華圏

- 中華圏における人間関係
- 中華圏での交渉の留意点

●インド文化圏

- インド人の特徴

6 購買交渉実例

- ケーススタディを基にロール・プレイング
(価格交渉、納期交渉、契約交渉、賠償交渉などから2例)

※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。

