

調達・購買スタッフ 社内コミュニケーション力 強化セミナー

～ コスト最適化の“まとめ役”になる ～

開催日時	2024年 6月14日(金) 2024年 10月18日(金) 2025年 2月17日(月)	東京会場 東京会場 オンライン	各回とも 10:00～17:00
対 象	<ul style="list-style-type: none"> 入社3～4年目の調達・購買スタッフの方 他の部門との調整会議に参加し始めた調達・購買スタッフの方 関係部門との調整を任されている調達・購買スタッフの方 		
講 師	佐藤 公和 氏 応援のチカラ 代表 プロコーチ	参加料(税込)	法人会員：56,650円/1名 会 員 外：67,650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・購買部門の本来の目的は、「コスト最適化」を通じて、会社の収益改善を行うことです。そのためには、サプライヤーを始め、社内の関係部門(設計開発部門や生産管理部門など)との協力関係を築くことが不可欠です。

ところが、実際には関係部門と板挟みになって、目先の調整に追われている方が多いのではないのでしょうか？

本セミナーでは、調達業務の経験豊富なコーチングのプロ講師により社内の関係部門との協力関係を築き、調達・購買部門本来の役割を果たすために欠かせない、社内コミュニケーション力強化に必要な基礎知識やノウハウを学びます。

ワークショップ(「コスト最適化準備シート」作成等)や参加者同士のディスカッションを通して、関係部門の“まとめ役”としてリーダーシップを発揮できるよう自覚と自主性を促すプログラムになっています。

本セミナーのポイント

- 社内コミュニケーションに関する課題解決方法を解説します。
- 関係部門との調整力向上のためのノウハウを学びます。
- 社内調整の苦手意識がポジティブに行えるようになります。

参加者の声

- 他部門とのコミュニケーションを円滑に進めるためのノウハウを学び、実務に活かせると思いました。
- 購買業務でのコミュニケーション能力の向上やその方法を学びました。
- 相手とのやりとりで一方通行なことが多かったが、今後は相手の話をよく聞き業務を進めたいと思いました。
- 応援する気持ちを常に意識していきたいと思います。

■ プログラム

10:00～17:00 [昼食] 12:00～13:00

1 調達・購買部門に期待される役割とは？

- 調達・購買部門は、“会社のサイフ”を預かる部署
- 調達・購買部門は、コスト最適化の“まとめ役”を期待されている
- コスト最適化の3大要素「Q(品質)・C(コスト)・D(納期)」
- コスト最適化は、関係部門の“まとめ役”になることから始まる
- “まとめ役”に必要な社内コミュニケーション力とは？

2 社内コミュニケーション力を高める“5つの力”とは？

- 「知る力」
- 「対話力」
- 「応援力」
- 「ブレない軸を持つ」
- 「続ける力」

3 コミュニケーションの第一歩は“会社を知ること”から

- 調達・購買部門を取り巻く環境分析
- “360度評価法”で自分の立ち位置を認識する
- 会社の資源(リソース)に目を向けて、活かせる人になる

4 対話力を高め、関係部門との距離を縮める

- 関係部門との対話の積み重ねが、相互理解への近道
- 調達・購買スタッフ必須！対話力を高める“コーチングスキル”とは？
- “PDCAサイクル”を回して、社内でリーダーシップを発揮する

5 協力関係は、“応援しようという気持ち”から生まれる

- 調達・購買部門は、周りの協力がなければ成立しない理由とは？
- “応援思考”で、周りを巻き込み協力関係を築く
- コスト最適化は、周りを信じて託せるようになると実現する

6 ブレない軸(スタンス)を持ち、相手に安心感を与える

- 会社の“金庫番”に求められる役割を理解する
- 経営者目線で考えられる人になる
- 調達・購買部門が目指す、“あるべき姿”とは？

7 コツコツ続けることが信頼関係構築の近道

- 信頼関係は一日にしてならず
- 多忙な調達・購買スタッフでも続けられる“セルフマネジメント(自己管理)法”とは？
- “言行不一致”な部分を修正し、信頼関係をマネジメントする

※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。

