

調達・購買スタッフのための 社内コミュニケーションスキル 向上セミナー

～ 関係部門との対話法を学び、コスト最適化の“まとめ役”になる ～

開催日時 2026年 6月12日(金) **東京会場**
2027年 2月18日(木) **オンライン** 各回とも 10:00～17:00

対象 ・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 ・他部門から異動された調達・購買スタッフの方

講師 佐藤 公和 氏 **参加料(税込)** 法人会員：62,150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。)
応援のチカラ 代表 プロコーチ 会員外：73,150円/1名 ※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
関係部門との調整を任された調達・購買スタッフが、関係部門との対話法を学び、コスト最適化の“まとめ役”になるために必要となる社内コミュニケーションスキルを向上させるセミナーです。
調達・購買業務は、社内の関係部門の要望を取りまとめた上で、取引先と交渉していくことが必要です。しかし実際には関係部門と取引先との間で板挟みになってしまい思うように進めることができない方が多いのではないのでしょうか？
本セミナーでは、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(コスト最適化を通じて会社の収益改善を行うこと)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

- 関係部門との調整力向上につながる対話方法について学びます。
- 社内コミュニケーションに関する課題解決方法を理解します。
- 調達・購買部門に配属されて間もない方にもわかりやすく解説いたします。

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、実務で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。

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？**
 - (1) 調達・購買部門は、“会社のサイフ”を預かる部署
 - (2) コスト最適化の“まとめ役”になることを期待されている
 - (3) 関係部門との関係性を高めることで得られる3つのこと
 - ① 社内調整力が高まる
 - ② 取引先交渉を有利に進められる
 - ③ 業務スピードがアップする
 - (4) コスト最適化の“まとめ役”に必要な社内コミュニケーションスキルとは？
- 2 社内コミュニケーション力を向上させる 5つの視点**
 - (1) 関係部門との関わり方への理解
 - (2) 対話を積み重ねて実践
 - (3) 課題解決に向けた対処の仕方
 - (4) 相手に安心感を与える
 - (5) 信頼関係を築く
- 3 社内コミュニケーションの第一歩とは？**
 - (1) 調達・購買部門を取り巻く環境分析
 - (2) “360度評価法”で自分の立ち位置を認識する
 - (3) 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**
 - (1) 対話の積み重ねが相互理解への近道
 - (2) 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？
 - (3) 関係部門との調整に役立つタイプ別対処法
- 5 関係部門との間で生じる課題を解決する**
 - (1) 関係部門を巻き込み協力関係を築く
 - (2) よくある課題への対処方法
 - ① 自部門の都合を優先する
 - ② 上流部門を説得できない
 - ③ 結論の先延ばし
 - (3) 関係部門に協力してもらえる依頼方法とは？
- 6 ブレない軸(スタンス)を持ち、相手に安心感を与える**
 - (1) 会社の“金庫番”に求められる役割を理解する
 - (2) 経営者目線で考えられる人になる
 - (3) 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**
 - (1) 信頼関係は一日にしてならず
 - (2) 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？
 - (3) “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。