

調達担当者のための 交渉力基礎習得セミナー

開催日時	2024年 8月 6日(火)	オンライン
	2024年 11月 6日(水)	オンライン
	2024年 12月 3日(火)	大阪会場
	2025年 2月 13日(木)	オンライン
	各回とも 半日 13:00~16:30	

対 象 ・ 購買・調達部門の方 ・ 交渉力の基礎を学びたい方

講 師 坂口 孝則 氏
未来調達研究所(株)
取締役

参加料(税込) 法人会員：33,000円/1名
会 員 外：39,600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/>
※お申込みページ内参加申込規定を確認・同意のうえお申込みください。

ね ら い

調達担当者に求められる交渉力とはどのようなもののでしょうか？
企業における購買取引は長期継続取引を前提としたものが多く、交渉には協調的な側面と競争的な側面の2つが存在することに特徴があります。
調達交渉では、テクニックを駆使する「交渉術」だけではなく交渉プロセスを管理し、創造的な交渉結果を実現する「交渉力」が重要になってきます。
困ったとき、要求をつきつけられたときにどう対応すべきか、そしてどう交渉すべきか。
調達担当者に真に必要な本当の交渉力を身につけていただきます。

参加者の声

- ・これまでなんとなく先輩を見て学んだ交渉の方法を、体系立って学べて頭が整理できたと思いました。
- ・購買部門に限らず、ユーザーが真に求めていることを理解し、最適解を創造していくノウハウや技術は、幅広く活用できると感じました。
- ・お話されるスピードも丁度良くオンラインでも集中して受講できました。質問に対して詳細に回答いただき大変参考になりました。
- ・教科書通りではないお話、正しく「経験」からくる内容であったので、非常に有効でした。

■ プログラム

13:00~17:00

1 交渉とは何か

調達交渉は、企業の利害と同時に交渉相手個人の満足条件すら考慮する必要があります。特に調達担当者が気をつけるべきこと、交渉の本質について解説します。

- (1) 交渉とは何か、何を考え交渉すればいいのか
- (2) 調達・購買の交渉と、個人の交渉の違いは何か
- (3) 小手先の交渉術は役に立つのか、これまでの交渉術の問題とは

2 交渉の種類を理解する

「Win-Win」といってもその定義はさまざまです。「Win-Lose」や「Lose-Lose」になってしまう交渉も現実には多くあります。その線引きを実際に調達担当者はどう見分けるのか、経験談を交えてお話しします。

- (1) Win-Win 交渉
- (2) Win-Lose 交渉
- (3) Lose-Lose 交渉
- (4) No Deal
- (5) 交渉種類をどう見分ければいいのか
- (6) 調達・購買交渉におけるジレンマとは何か

3 交渉の基本、交渉の種類別対応策を学ぶ

交渉に入る前に落とし所を用意すると、つい妥協してしまいがちです。落とし所は最終ポイントのはずで、できるだけ自分の取り分の要求を遠慮すべきではありません。ここでは、調達交渉に役立つ知識を抽出して解説します。

- (1) BATNA (交渉合意の代案) を想定する
- (2) ZOPA (相手との合意可能領域) を把握する
- (3) SCQA (状況・障害・疑問・回答) 分析を把握しておく
- (4) Win-Win交渉では価値の最大化を狙う
- (5) 信頼関係によって交渉結果は異なる

4 交渉戦術を学ぶ

いかに交渉相手を説得すべきなのか、最後にこの脱・教科書的な「交渉をよりよくするテクニック」を説明します。

- (1) 調達担当者のための心理的交渉術
- (2) 調達担当者のための論理的交渉術
- (3) その他交渉術

※プログラム変更される場合があります。あらかじめご了承ください。

