

調達担当者のための 交渉力基礎習得セミナー

開催日時 **2026年 8月 4日(火)** **オンライン**
2026年 11月 18日(水) **オンライン**
2027年 2月 9日(火) **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：35,200円/1名
 会員外：41,800円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。
 ※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

13:00~16:30

1 交渉の土台作り

～調達交渉は、ターゲットングと調達戦略の構築が前提となります。その本質をご説明します。

- (1) 調達交渉とは何か
- (2) 品目別分析
- (3) 社内事前合意

2 交渉準備

～調達交渉で重症なそもそも取引先からしっかりとした見積書を取得したり、調達の土台を作りを行う必要があるため、その本質をご説明します。

- (1) RFP/RFQ
- (2) サプライヤ分析、市況分析
- (3) MDO/LAA/BATNAを想定する

- (4) 交渉相手のニーズ分析
- (5) 交渉のストーリー、選択肢の検討

3 交渉実行

～実際の調達交渉時に必要なテクニックをすべてお伝えします

- (1) 交渉導入から要求・確認まで
- (2) 交渉術
- (3) 調達交渉後

*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。

