

購買・調達バイヤーのための 商談深掘力入門セミナー

～ 品質・コスト・納期を意識し、リスクを防止する商談へ ～

開催日時 **2026年12月 2日(水)** **オンライン** 10:00～17:00

対象

- 製造業の購買・調達スタッフ、バイヤー
- PB・OEM商品のバイヤー・マーチャンダイザー
- 上記部門への新規配属者・新任マネジャー

講師 **大沢 徹氏**
Office Sourcing Worth 代表

参加料(税込) 法人会員：62,700円/1名
会員外：748,00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

- ◆見積書に表された数字のみで判断するだけでなく、その背景にある様々な状況を見据えて、相互に課題解決しながら、合意に向けて交渉することが重要です。
- ◆本セミナーでは、商談に向けた事前準備、商談計画の作り方、商談における深掘ポイントを学んでいただきます。
- ◆また、商談時のコンプライアンスについて、演習を交えて考えていきます。

本セミナーの特長

- ◆商談はテクニックではありません。情報を整理し、適切な準備を行い、相互が納得できる結論に結び付けていくことです。
- ◆本セミナーでは、自社の目的達成だけに終わらず、サプライヤーとの持続的取引と信頼関係構築につながる商談について考えていきます。

■ プログラム 10:00～17:00 [昼食] 12:00～13:00

1 バイヤーに必要な商談力とは

- 交渉目標を達成し、相手との信頼関係を築く
- 商談に必要な力とは
- **演習** 「現状の商談を振り返る」

2 商談に向けた事前準備をする

- 商談相手（サプライヤー）を知る
- サプライチェーンの状況を確認する
- 見積書の数字の背景を読む
- 品質・コスト・納期の確認ポイントを整理する

3 商談を設計する

- 商談の目的、必達事項を整理する
- 自社の条件範囲、優先事項を整理する
- 商談シナリオを設計する
- **演習** 「商談計画をつくる」

4 商談深掘を実践する

- 商談目的と提示内容の確認 (品質・コスト・納期 その他重要事項)
- 相互納得に向けた深掘り (条件保持と譲歩の判断基準)
- リスクを防ぐための深掘り (リスク予測と対策の協議)
- 商談が行き詰った際の対応 (対案・代案の準備と適用)
- **演習** 「深掘ポイントを考える」

5 商談時のコンプライアンス

- 法令・法規の理解
- **演習** 「取適法の確認」

6 持続可能な取り引きをめざす

- 協働と共創
- バリューを生み出す商談とは

※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。

