

バイヤー業務の基礎知識 習得セミナー

～ バイヤーにとって必要かつ重要な項目をコンパクトに網羅 ～

開催日時	2025年 5月29日(木) オンライン 2025年 11月20日(木) 東京会場	各回とも 10:00～17:00
対象	<ul style="list-style-type: none"> 製造業の購買・調達部門の新任スタッフ PB・OEM商品の新任バイヤー・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：58,850円/1名 会員外：71,500円/1名 <small>※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。</small>

本セミナーのねらい

バイヤー業務に必要とされる基礎知識を習得するために、

- 新規配属者や若手社員を対象に、バイヤーに必要な項目をコンパクトに網羅し、事例を交えてお伝えします。
- 「バイヤーに必要な4つの力」「バイヤーの心得10か条」を軸に、演習を取り入れ、わかり易く、すぐに実践できるように学びます。
- 顧客視点のマーケティング、品質・コスト・納期の押さえ方、交渉のポイント、サプライヤーとの信頼関係の築き方などを解説します。

バイヤー業務の基礎知識

バイヤーに必要な 4 つの力

① 専門知識	<ul style="list-style-type: none"> 商品知識 <ul style="list-style-type: none"> 仕様 / 品質 / コスト / 納期 / 生産背景
② 論理性	<ul style="list-style-type: none"> 筋道の立った計画 / 交渉 <ul style="list-style-type: none"> 調査 / 分析 / 戦略 / 課題解決
③ 真摯さ	<ul style="list-style-type: none"> 相手へのリスペクト <ul style="list-style-type: none"> 顧客 / サプライヤー / 関係者
④ 想像力	<ul style="list-style-type: none"> 気づき <ul style="list-style-type: none"> 予見 / リスクマネジメント / 最適化

■ プログラム	10:00～17:00 [昼食] 12:00～13:00
<p>1 バイヤーに必要なこと</p> <ul style="list-style-type: none"> バイヤーの心得10か条 バイヤーに必要な4つの力 (専門知識・論理性・真摯さ・想像力) サプライヤーを把握する <p>2 バイヤーの業務サイクル</p> <ul style="list-style-type: none"> バリューチェーンにおけるバイヤーの役割 <p>演習 「自己の業務をバリューチェーン化する」</p> <p>3 顧客視点で考える</p> <ul style="list-style-type: none"> 想像力の重要性 情報収集とマーケティング 戦略策定とPDCA 安全・安心、社会的責任 	<p>4 品質・コスト・納期を押さえる</p> <ul style="list-style-type: none"> 仕様書から品質を知る 見積書からコスト構造を押さえる 製造工程・生産地から納期を押さえる <p>5 商談、交渉のポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> 商談の心得 <p>演習 「見積の精査、コスト交渉のポイント」</p> <p>6 確認すべき法令法規</p> <ul style="list-style-type: none"> コンプライアンスを知る (契約書・下請法) 知的財産権を確認する <p>7 サプライヤーとのパートナーシップ</p> <ul style="list-style-type: none"> サプライヤーの選定と評価 サプライヤーと進めるSDGs <p>8 まとめ</p>

※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。