

バイヤー向けOJTの進め方セミナー

～ 部下・後輩バイヤーの支援と育成 ～

開催日時 **2026年 7月10日(金)** オンライン 10:00～17:00

対象

- ・購買部門のメンター制度やOJTなどで、部下・後輩バイヤーを支援・育成する立場にある方
- ・調達・購買部門の組織的なレベルアップを担う管理職の方

講師 **坂田 直樹 氏**
パーソル株式会社 取締役

参加料(税込) 法人会員：62,700円/1名
会員外：74,800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。

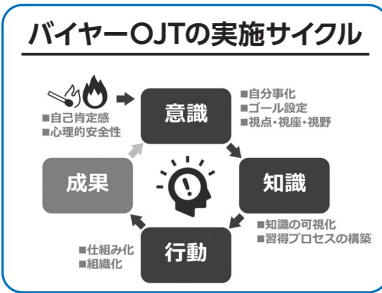
本セミナーのねらい

インフレ基調や地政学リスクの高まりとサプライチェーンの混乱、AI前提の業務への変革など、調達購買の現場は大きな転換を迎えています。多くの企業では、急変する調達・購買の役割に対応できる人材の育成が急務となっています。

本セミナーでは、実施する上司・先輩社員の経験則に基づいた属人的な内容になりがちなOJTについて、部下・後輩バイヤーの成長レベルに合わせた支援のポイントを押さえ、実務の中での着実な育成と成長を加速させる考え方と進め方を体系的に習得頂きます。

本セミナーのポイント

- ・OJTで必要な、①成果を出す意識の育成、②知識の可視化と習得プロセスの構築、③日々の行動を改善、というサイクル構築の考え方と進め方を体系的に学べるセミナーです。
- ・100社を超えるクライアント先を支援してきた、27年のキャリアを持つ調達・購買コンサルタントが、部下・後輩を持つ皆様知りたいノウハウを徹底解説いたします。
- ・実務担当者の不安や疑問点を解消し、セミナーで得た知識を自社の業務に取り込めるよう、意見交換の場を設けています。積極的に講師にご質問ください。



参加者の声

- ・段階ごとに分かり易く説明頂き、部署内で一定レベルになるような仕組みにしたいと感じました【運輸業】
- ・調達部門に特化したOJTの知見が非常に深まりました。調達部門としての基礎や展望についても触れてくださり、非常にモチベーションも上がりました【IT関連】
- ・資料と説明の内容が端的で明瞭だった【自動車部品製造】

プログラム 10:00～17:00 [昼食] 12:00～13:00

- 1 新人バイヤーが直面する課題とは**
 - ①なぜ成果が出ないのか？
 - ②成果を出す武器「問題解決力」を部下に持たせる
 - ③部下・後輩の支援に不可欠な3つのステップ
- 2 成果を出すための「問題解決」の基本**
 - ①問題の可視化
 - ②原因の究明
 - ③解決策の検討
 - ④実行と検証
- 3 バイヤー意識を引き出す**
 - ①バイヤー意識とは？
 - ②組織における調達・購買の役割と機能
 - ③2030年に求められる調達・購買の姿
 - ④バイヤー意識を持たせる方法
- 4 調達・購買の知識を可視化する**
 - ①調達・購買に必要な知識
 - ②要求仕様の確認
 - ③見積依頼先の選定
 - ④見積回答結果の査定
 - ⑤価格交渉
- 5 望ましい行動を引き出す**
 - ①望ましい行動とは？
 - ②社内コミュニケーションの改善
 - ③サプライヤーとの関係構築
- 6 AI時代に向けたOJT**
 - ①AI活用に必要な基礎力の習得
 - ②AIの活用に必要な3つのルールとは？
 - ③調達購買領域におけるAI活用の将来像

※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。