

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 **2025年 7月11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: 57,200円/1名
 会員外: 69,300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

日々の仕事を通じて実務を教えるOJTは、部下・後輩バイヤーの育成に欠かせません。ところが、自身で業務を行うのと、他の人に業務処理を教えるのでは大きく勝手が違い、少なからず戸惑う場面もあります。また、OJTの実施方法が体系化されていない企業も散見されます。

本セミナーは「自分よりも知識や業務経験が少ない人に、どのように調達・購買の実務を伝えたら良いか?」という、現場の声にお応えします。部下や後輩バイヤーの成長レベルに合わせた支援のポイントや、成果を出すために必須の「問題解決力」を教える方法、調達購買の実践的なテクニックの伝え方を、ぜひ習得してください。

本セミナーのポイント

- ・OJTの実施サイクル 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、26年のキャリアを持つ調達・購買コンサルタントが、部下・後輩を持つ皆様が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入れるよう、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。

バイヤーOJTの実施サイクル



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成果を出す武器は「問題解決力」
- 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

- ①そもそもAIとは何か?
- ②AIの活用に必要な3つのルール
- ③講師がやらかした失敗事例

※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。

