

購買・調達部門のマネジャーのための 人材育成計画・方法習得セミナー

～ めざす人材像を明確にし、育成ステップを策定する ～

開催日時 **2025年11月 7日(金)** **オンライン** 10:00～17:00

対 象

- ・購買・調達部門のマネジャー、リーダー、管理職の方
- ・商品開発・品質管理部門のマネジャー、リーダー、管理職の方
- ・上記部門の研修体系を構築するマネジャー、人事担当の方

講 師 **大沢 徹 氏**
Office Sourcing Worth 代表

参加料(税込) 法人会員：57,200円/1名 ※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。
会 員 外：69,300円/1名 ※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

- ◆購買・調達部門の人材育成について、これからのバイヤーに必要なスキル、それを習得するための育成計画を考えます。
- ◆購買力や調達力を向上させるポイント、サプライヤーとの商談方法や関係構築の指導方法についても学びます。
- ◆自ら考え、自ら行動する人材を育成するための目標の立て方、日々の業務管理とコミュニケーション方法について理解します。

本セミナーの特長

- ◆部下育成の考え方、部下との意識共有方法について、事例や演習を交えて進めていきます。
- ◆購買・調達・商品開発部門の管理職経験を持つ講師から、部下育成のポイントについてわかり易く説明します。

■ プログラム

10:00～17:00 [昼食] 12:00～13:00

1 購買・調達部門の人材育成を考える

- ・これからのバイヤーに必要なこととは
- ・学びの場、共有できる環境をつくる

2 部下の購買力を向上させる

- ・品質・コスト・納期の管理力を養う
- ・見積書の数字の背景を読む
- ・法規法令・コンプライアンスの理解
- ・**演習** 「部下の商談力を磨く」

3 部下の調達力を向上させる

- ・サプライチェーンを俯瞰する
- ・サプライヤー選定基準を考える
- ・バイヤーのリスク管理とは
- ・**演習** 「サプライヤーとの関係構築を考える」

4 購買・調達人材の育成計画を立てる

- ・めざす人材像を明確にする
- ・習得すべきスキルを洗い出す
- ・育成ステップを策定する
- ・**演習** 「育成計画を作成する」

5 目標設定と業務管理

- ・「業務目標」と「達成に向けた行動」
- ・「問題意識」と「気づき」を高める
- ・部下の自律化を促す管理方法
- ・**演習** 「仕事の目的・意義を共有する」

6 自ら考え行動する人材を育成する

- ・部下との意識のギャップを考える

※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。

