JMA マネジメントスクール

改　訂

調達・購買マネジャーのための マネジメント力強化セミナー

～ 部下の能力を引き出し、組織力を向上させる ～

開催日時　2026年　8月26日(水)　東京会場
2027年　3月　5日(金)　東京会場　各回とも　10:00～17:00

対　象
- 調達・購買部門の新任マネジャーの方
- 一年以内に就任予定の調達・購買マネジャー候補の方

講　師　藤田　敏 氏
調達科学研 代表

参加料(税込)　法人会員：64,350円/1名
会 員 外：77,000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

調達購買組織の中で、1プレイヤーとして活動する立場から、部下を抱え組織力を向上させつつ、部下の能力を開花させる立場に責任が変わったならば、これまでと違った「業務筋力」を鍛えていかなければなりません。まず、本人の意識変革が前提であり、それを踏まえて能力や性格特性の違う部下と向き合っていく必要があります。

失われた30年という言葉に象徴されるように、日本の多くの企業は成長を果たせていません。時代が激変する中、これまでの業務をOJTと称して部下が引き継いでいく形では企業の成長も望めませんし、経営層からの期待にも応えられません。

部下の活躍を支え、次代を担う人材を育成しながら、組織力を向上させていくにはどうすればいいのか、実務経験の豊富な講師が具体例を交えて、組織力を向上させる手がかりを学びます。

本セミナーのポイント

- 新任の調達マネジャーが発揮すべき適切なリーダーシップについて解説します。
- 社内関係部門及びサプライヤーを巻き込んで業務を推進するためのマネジメント手法を学びます。
- 組織のモチベーションの低下を防ぎ、それを向上させていくための職場づくり・風土づくりを学びます。
- 部下の活躍を支援し、自発的行動力につなげるために重要な質問力について解説します。

■ プログラム

10:00～17:00　[昼食] 12:30～13:30

1 調達購買部門の仕事環境を整える
- 調達購買部門の典型的問題、根源的課題
- 調達責任の明確化と調達権限の確立
- 事業の根幹を担っているという気概を示す
- 受動的な仕事感覚を能動的に変えていく一歩

2 部門目標から個人目標への展開
- マネジャーの仕事とは
- 各人の目標をどのように設定するか
- 遅行指標と先行指標
- 数値で管理すべきは結果より行動
- 人事考課が行動を決める

3 部下への支援と目標達成への牽引
- 部下の「気づき」を誘発する
- 上司の悪い質問と良い質問
- コーチングとティーチングの違い
- 部下にチャンスを与える、そしてサポートする

4 部下とのコミュニケーション
- 傾聴力
- 部下のモチベーションを下げている理由は何か
- 部下の成長を喜び褒めよ
- 上司・部下からの信頼を得る
- 心理的安全性

5 組織力の向上と人材計画
- リーダーとマネジャーの役割の違い
- 現組織のミッションの確認から人材における課題を見出す
- 部下のスキル査定により組織の欠落している部分や脆弱な部分を補強する
- 職場の風土は上長がつくる
- これから求められる思考・行動様式

6 グループ討議
- 組織力向上に向けて

※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。

JMA 経営革新を推進する 一般社団法人日本能率協会

申込・セミナー詳細は　JMA152436　検　索