

# はじめて取引先担当を持つ 交渉力入門セミナー

～ 交渉の基礎力を身につけ、取引先との初交渉にそなえる ～

開催日時 **2026年 6月 5日(金)** **2026年 10月 8日(木)** **東京会場** **東京会場** 10:00～17:00

会場 **日本能率協会 研修室**  
(東京・港区・芝公園)

対象

- ・はじめて取引先担当を持つことになった調達・購買スタッフの方
- ・他部門から異動された調達・購買スタッフの方
- ・交渉力について一から学びたい調達・購買スタッフの方

講師 **佐藤 公和 氏**  
応援のチカラ 代表 プロコーチ

参加料(税込) 法人会員：62,150円/1名  
会員外：73,150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

はじめて取引先担当を持つことになった調達・購買スタッフが、交渉力を一から学び、土台づくりをしたい方に、はじめに受講いただきたい入門セミナーです。

調達・購買スタッフに求められるスキルの一つに、取引先との交渉をスムーズに行うことが挙げられます。しかし、取引先との交渉経験のない調達・購買スタッフは、どのように準備したらいいかわからず戸惑うことが多いのではないのでしょうか。

本セミナーでは、はじめて取引先担当を持つことになった調達・購買スタッフが安心して取引先との初交渉に臨めるよう、「交渉の心構えと基本ステップ」「納期交渉・価格交渉の基礎」「交渉中に困ったときの対処方法」について、交渉の基礎知識がない方にもわかりやすく解説します。

## 本セミナーのポイント

- ・取引先と初交渉前に準備すべきことについて解説します。
- ・取引先と交渉を行うことの重要性・必要性について確認します。
- ・納期交渉、価格交渉の基礎について学びます。
- ・交渉中に困ったときの対処方法について事例を用いて解説します。
- ・交渉の基礎知識がない方にもわかりやすく理解いただけます。

■ プログラム 10:00～17:00 [昼食] 12:00～13:00

### 1 調達・購買業務で交渉力が必要な理由とは？

- (1) 交渉力を高めることで得られる3つのこと
  - ①関係者の要望に応えられる
  - ②最適な選択ができる
  - ③トラブルに対処できる
- (2) 交渉時に陥る3つのケース
  - ①取引先の言いなり
  - ②強引に交渉を進める
  - ③結論を先延ばしにする
- (3) 取引先交渉で求められる交渉力とは

### 2 交渉で欠かせない6つの約束事

- ① マイナスのお返しをもらわない
- ② 発言をコロコロ変えない
- ③ 個人的な感情をそのまま伝えない
- ④ 人間的に嫌われる態度をとらない
- ⑤ 取引先から足元を見られないようにする
- ⑥ 自社の強みを理解して交渉する

### 3 交渉の4つの基本ステップ

- ① こちらの要求事項をまとめる
- ② 相手の要求事項を整理する
- ③ 要求事項の相違を生み出す原因を探す
- ④ 相違点を埋めて合意を生み出す

演習 「交渉材料※を整理して下準備をする」

※交渉材料：①顧客の要望 ②自社の要望 ③環境変化 ④コンプライアンス

### 4 「納期交渉」は、取引先の「情報把握」から始める

- (1) 納期交渉に必要な3つの情報
  - ①生産能力
  - ②稼働状況
  - ③主要得意先
- (2) 希望する納期に納品できない原因は「工程表」で把握
- (3) 交渉プロセスを丁寧に説明して、関係部門と調整

演習 「顧客の要望で追加発注が必要！納期交渉の準備する」

### 5 「価格交渉」は、「交渉材料」を用意するとうまくいく

- (1) 価格交渉に必要な3つの情報
  - ①使用用途
  - ②購入実績
  - ③これまでの交渉経過
- (2) 交渉ですぐ活用できるコストダウン手法
  - ・相見積もり交渉
  - ・競合環境づくり
  - ・ロット単価の設定 など
- (3) 取引先営業担当者の「ぜひ協力したい！」を引き出す伝え方

演習 「新規製品の発注を担当することに！価格交渉の準備をする」

### 6 交渉中に困ったときの対処方法を理解する

- (1) 取引先から急に生産中止の話が！納期交渉をどうすべきか？
- (2) コストダウンを依頼したら、値上げ要請をされた！価格交渉をどうすべきか？
- (3) 毎期のコストダウン交渉で「ゼロ回答」！再交渉をどうすべきか？

### 7 総合演習

「納期交渉・価格交渉で押さえておきたいポイント」「交渉中に困ったときの対処方法」について、理解度を確認するための総合演習

※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。

