

海外サプライヤーとの コミュニケーションと交渉力 習得セミナー

～ 欧米企業と対等に折衝するために ～

開催日時 **2025年12月15日(月)** **オンライン**
2026年 3月 5日(木) **オンライン** 各回とも 13:00～16:30

対 象

- 海外企業とのビジネスコミュニケーション・交渉をこれから始められる購買担当者の方
- 海外企業（特に欧米企業）との購買交渉に悩んでいる購買担当者の方
- 海外企業のアプローチにご興味のある購買担当者の方

講 師 **新開 健治氏**
Global Sourcing Academy
代表

参加料(税込) 法人会員：33,000円/1名
会 員 外：39,600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

欧米企業はジョブ型組織。会話・交渉は相手が言いたい放題で、どう話したら良いかわからない。特に契約の交渉は相手の条件を一方向的に受け入れています。このような事象を背景に本セミナーは、「交渉」そのものと、欧米企業との交渉にて実践で役立つ対応方法、表現を習得することをねらいとしています。

「交渉の考え方、構成、レバー、術」を説明いたします。それらを使う機会は欧米との部品取引の交渉で多いでしょう。実際の欧米企業への表現（言い回し）は独特です。それら「展開方法と英語表現」も紹介していきます。エンディングでは「欧米企業との交渉の前に気を付けておくこと」「海外企業の購買と日本企業の購買の比較」をお話を通して現実に沿ったセミナーであるよう努めております。

なお、本セミナーを効果的に進めるため日本語/英語を両言語を使用して進めますのでご理解ください（英語が堪能でない方でもご理解可能です）。みなさんの欧米企業との交渉への自信につながるよう進めていきます。

■ プログラム

半日 (13:00～16:30)

1 日本 vs. 欧米のビジネス比較

- 欧米企業と日本企業の異なり
- 購買担当者が知って得する欧米との一般的な文化と留意点
- 欧米企業との会話のためのポイント

<ポイント>

差し控える話題、理解しておく国柄、文化、態度などの紹介

- ブラクティス

<ポイント>

交渉場面を4段階に分け、基本的な交渉パターンとそれらの英語表現を見てみます。

2 交渉と展開方法（欧米企業向け）

- 交渉の考え方と買い手の立ち位置
- 交渉の体系的分類と交渉レバー(Lever)
- 交渉の構成と交渉術
事前 (Prep)、イントロ (Intro) ボディ (Body)、
クロージング(Closing)

3 海外企業が使う購買英語と表現

- 日本で使われる購買英語と欧米で使われる購買英語と表現

4 日本型購買と欧米型購買

- 購買のグローバル化

※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。

