JMA マネジメントスクール

オンライン

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 2024年 7月11日(木) 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。

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、現場の声をもとに企画いたしました。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、ぜひ身に付けてください。

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、25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込めるよう、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



© Pursol Co., Ltd. All rights reserved.

■ 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問題の構造化
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
③10年後に求められる調達・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 ディスカッション
①講師がやってしまった失敗事例
②部下・後輩の心に残るOJTとは？
③やって良かった！部下や後輩へのOJT

※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 JMA152033 検索