

調達購買担当者の 問題解決力向上セミナー

～ 仕事の成果を上げるノウハウを習得 ～

開催日時 2024年 6月20日(木) オンライン
2024年12月 6日(金) オンライン 各回とも 10:00～16:30

対象 •これから中核を担う実務経験3～5年程度の調達購買の担当者

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

長期化する物価高、対応を迫られる環境問題など、調達購買を取り巻く環境は複雑さを増しています。さらに、増加する中小サプライヤーの倒産など、製造業における構造的な課題も山積しています。こうした背景をもとに、小手先の対応ではなく、調達購買部門における問題解決力の向上が、多くの企業で急務となっています。

本セミナーに参加して、効率的かつ効果的な問題解決を実現するための「時間とアタマの使い方」を知り、実現可能な解決策を考えて、成果が出るよう実行するスキルを身に付けましょう。

本セミナーのポイント

- 今までの仕事の進め方に限界を感じている調達購買の担当者にとって必須のセミナーです。
- 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、問題解決の勘どころ、仕事の成果を上げる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むよう、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。

バイヤーに求められる成果

調達・購買部門も、社会課題の解決が求められる



■ プログラム

10:00～16:30 [昼食] 12:00～13:00

1 成果が出る問題解決の技法

- ①バイヤーに求められる成果とは?
- ②問題解決の全体像

2 調達担当者が知るべき時間の使い方

- ①優先順位を付ける方法
- ②遅延を防ぐテクニック
- ③成果を極大化する時間の使い方

3 思考力を高める

- ①思考をクリアにする方法
- ②仮説を使いこなす技術
- ③誰でも出来るアイデア創出法

4 フレームワークを使いこなす

- ①今さら聞けないフレームワークの基本
- ②フレームワークの活用術
- ③新しいフレームワークが簡単に作れる方法

5 調達実務の問題解決力を強化する

- ①見積の査定
- ②コスト削減策の検討
- ③既存サプライヤーとの関係構築
- ④新規サプライヤーの開拓
- ⑤購買データの分析
- ⑥トラブル発生時の対応

※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。

