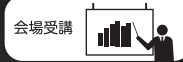


売り手がプロなら、買い手もプロじゃなきゃいけない!!



購入価格の引き下げと利益の出る

「調達品のコストダウン」と「値下げ交渉」のすすめ方

～発注先の選定・トータルコストダウンから効率的折衝法まで～

■とき

2024年 7月18日(木)

2025年 2月4日(火)

(各1日間コース 10:00~16:30)

※裏面お申込書にてお選びください。

■ところ

中産連ビル研修室

名古屋市東区白壁3-12-13

または、

オンライン(ZOOM配信)



カリキュラム

1. 購買・調達部門は『利益を稼ぎ出すセクション』

- (1) 購買業務の難しさ和我々の行動基準
- (2) 効果を上げる数社からの見積合わせとは
- (2) 調達手続き部門ー利益造出部門への脱皮
- (3) やってはいけない見積合わせとは
- (3) 「売り」による利益と「買い」による利益
- (4) 納期フォローや契約事務処理係からの変身
- (4) 見積明細書をチェックする90のポイント
- (4) 受身の購買から攻めの購買へ

2. 全社でコストを下げるしくみを作れー「開発購買」のすすめ

- (1) 購入価格は何で決まるか
- (2) もう一度見直せVA/VE活動
- (3) 設計・開発段階からの「開発購買」の具体的な活動例
- ー開発購買の4つのキーワード

3. 購入価格の決め方と厳しいコストチェックの方法

- (1) 見積価格をチェックする具体的方法
- ー価格自体のチェック、許容原価、機能からのチェック

4. 価格引下げの具体策

- (1) 購入品のコスト分析によるCD
- (2) 市場調査とコスト情報によるCD
- (3) まだ出来る発注テクニックによるCD
- (4) 取引先を巻き込んだ「VA」によるCD

5. 購買折衝を有利に展開するための準備と注意点

- (1) これだけは外せない商談に臨む10の心得
- (2) 折衝での目標値の設定とアプローチ方法
- (3) 社内関係者との調整と上長の事前承認
- (4) 折衝相手の妥当性とその権限の把握

6. 本格折衝における戦略・戦術

- (1) 交渉方法の種類と選び方
- (2) 折衝方法の配慮 ー良い所・悪い所

- (3) 「質問」を活用して本音を引き出せ
- (4) 成功する話の切り出し方
- (5) 交渉テーマの並べ方と順序
- (6) 商談でものを言う対応のマナーと説得力

7. こんな時どうする? [ケーススタディ]

- (1) 値上げ要請を受けたら
- (2) 無理な単価を強要されたら
- (3) 独占的な物品を調達する時
- (4) 商社を経由する時
- (5) 互惠購買を要求されたら
- (6) 値下げ要求を断られたら
- (7) 新規売り込み先への対応…他

※ご参加者には講師著書『購買担当者の実務』を進呈致します

「調達品のコストダウン」と「値下げ交渉」のすすめ方

講師紹介

野本 満雄 氏 (有限会社 野本経営研究所 代表取締役)

1960年、(株)東芝 本社資材部に入社。工場の資材ライン業務および本社資材管理部にて資材スタッフ業務を担当、同社富士工場資材部長を経て、定年退職。退職後に独立。入社以来、38年間一貫して資材・外注管理業務に携わり、その購買第一線での実務経験とたゆまざる理論研究、50,000人をこえる講演・指導に裏づけされた実務研修は、“実務改善に即座に役立つ実用本位の指導”として大変好評を博している。

「調達品のコストダウン」と「値下げ交渉」のすすめ方 **参加要項／参加申込書** ※必要事項をご記入のうえ、切らずにこのままFAXをお送り下さい。

参加費 (1名様)	中産連会員 36,300円(消費税込) 中産連会員外 41,800円(消費税込)
申込方法	<ul style="list-style-type: none"> ●中産連ホームページの各セミナー詳細よりお申込みください。(https://www.chusanren.or.jp) 申込みが完了しますと、申込責任者のメールアドレスに「申込完了メール」が届きます。 ●ファックスでのお申込みも可能です。下記申込書に必要事項を記入の上、切り取らずに送信してください。 <p>※オンライン受講の場合は参加者のメールアドレスが必要です。必ず参加者のメールアドレスをご記入ください。 ※コンサルタント及び教育機関の方のお申し込みはお断りしております。ご了承ください。</p>
受講までの流れ	<p><会場受講の場合> 受講票と請求書を開催日の約2~3週間前に申込責任者宛へ郵送します。</p> <p><オンライン受講の場合> ①開催日の約1週間前になりましたら、「参加用URL」「ミーティングID」「パスワード」をメールにてご案内します。 ②テキストと請求書は開催日の約1週間前に申込責任者へ郵送します。</p> <p>【オンライン受講の注意事項】 ・配信システムはZoomを使用します。Zoomがインストールできるカメラ付きパソコンをご用意ください。また、イヤホン付きマイクのご使用を推奨します。 ・接続が切れないよう有線のLAN環境での受講を推奨します。また、接続先環境に起因する音声・映像障害などについては保証しかねますのでご了承ください。 ・IDを共有してのご利用や、画面を投影してのご利用など、参加者ご本人以外のご利用はお断りします。 ・研修の撮影・録音は固くお断りします。</p>
キャンセルについて	<p>お客様のご都合によりキャンセルされる場合には、以下のキャンセル料を申し受けます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・会場受講の場合：開催日の前日(土日祝日を除く)・当日・・・・・・・・受講料の100% ・オンライン受講の場合：テキスト発送後(開催日の約1週間前)・・・・・・・・受講料の100% <p>※テキスト発送日はセミナーにより異なりますので下記担当者へご確認ください。</p>
申込み・問合せ先	<p>一般社団法人中部産業連盟 マネジメント研修事業部 安藤 〒461-8580 名古屋市東区白壁3-12-13 TEL052-931-9826 FAX0120-342-340 e-mail:seminar@chusanren.or.jp</p>

年 月 日

会社名 _____
〒 _____

所在地 _____ TEL _____ FAX _____

※オンライン受講を希望される場合は○を付けてください。※参加される日付にシ点をおつけください。

オンライン受講	参加日程	参加者 所属部課・役職名	参加者氏名(フリガナ)	E-mail アドレス
	<input type="checkbox"/> 7月 18日(木) <input type="checkbox"/> 2月 4日(火)			
	<input type="checkbox"/> 7月 18日(木) <input type="checkbox"/> 2月 4日(火)			
	<input type="checkbox"/> 7月 18日(木) <input type="checkbox"/> 2月 4日(火)			
	<input type="checkbox"/> 7月 18日(木) <input type="checkbox"/> 2月 4日(火)			

申込責任者 所属部課・役職名	申込責任者氏名(フリガナ)	E-mail アドレス

会社概要	業種(主要製品名)	資本金	従業員数	今回ご記入いただく個人情報、セミナー等の運営・情報提供(郵便、メール、FAX等)においてのみ使用致します。 詳細は当連盟HP(http://www.chusanren.or.jp/privacy/index.html)をご覧ください。 同意のうえ、ご協力をお願い致します。関連情報が不要の場合には下記にシ点のご記入をお願い致します。
		百万円	人	
中部産業連盟会員(○印をお付けください)		会員 ・ 会員外		<input type="checkbox"/> セミナーなどの関連情報の案内を希望しない



FAX **0120-342-340**

マネジメント研修事業部 安藤 行

セミナーNo.0503