

『購買のプロは「買い」で稼ぐ！』

主催：日本インダストリアル・エンジニアリング協会（日本IE協会）

日時：2012年2月2日（木）10:00～16:30

会場：東京 渋谷近辺の会議室

講師：（有）野本経営研究所 所長 野本 満雄 氏

参加費：会員 31,500円 非会員 37,800円（いずれも資料代、税込み）

オススメ

経営環境がますます悪化するなか「買いで稼ぐ」利益の創出活動が強く求められています。

本講座では、**調達品のコストダウン活動の具体的進め方**を広範囲に学んでいただきます。

開発購買・VA・見積書の分析・見積合わせの方法から値下げ交渉の進め方までこの業界で大人気の野本講師が具体的事例を豊富に交え、わかり易くご説明します。

購買業務に行き詰まりを感じている方、今一步現状を打破出来ず悩んでいるバイヤーに最適のセミナーです。明日から元気の出る野本講師のセミナーに是非ご参加くださるようご案内を申し上げます。

1. 購買・外注部門の役割と責務

- 1) 我々バイヤーの行動基準とは
- 2) 事務手続き部門から利益を稼ぎ出す部門へ
- 3) 事務手続き部門から利益を稼ぎ出す部門へ
- 4) プロのバイヤー3つの条件

2. 大きな成果を上げる上流からのコストダウン活動

- 1) 購入価格の70%以上は自社要求スペックで決まる
- 2) VA活動の活性化と成果を上げる活動事例
- 3) 開発購買4つのキーワード
- 4) 開発購買の具体的進め方と仕組みづくり

3. 購入価格の決め方

- 1) 販売価格の構成
- 2) 見積価格の妥当性をチェックする6つの手法

4. 発注テクニックにより値下げする方法

- 1) 値下げにつながる、まとめ発注のいろいろ
- 2) 納入ルート、方法、荷姿の見直し
- 3) トップ折衝と定期CRの注意点
- 4) 競争を一層強化する具体的方法
- 5) インターネット調達の手法

5. 値下げ交渉の進め方

- 1) 黙っていても、購入価格は絶対下がる
- 2) ここだけは外さない、交渉にのぞむ10の心得
- 3) 値下げ交渉を有利に進めるための事前準備
- 4) 的確な質問が突破口を開く
- 5) 値下げ要請ケース別対応策と注意点

6. 値上げ要請への対応策

- 1) 購買担当者として必ずやるべきこと
- 2) デッドロックへ乗りあげることを恐れるな
- 3) いろいろある交渉方法

7. こんな時どうする

- 1) 新規取引先の探し方
- 2) 不良率が高い取引先への対応
- 3) 商社経由で購入しているとき
- 4) 独占的物品を購入しているとき
- 5) 取引を中止するとき

8. まとめと質疑

