

現役バイヤーが指南する！ 調達・購買担当者のための “負けない交渉術”

—8つのシチュエーション別に有利に導く交渉の鉄則を授けます

日時 2021年2月19日(金) 13:00~17:00 (12:30 受付開始)

会場 日刊工業新聞社 東京本社 セミナールーム 東京都中央区日本橋小網町 14-1 (住生日本橋小網町ビル)

受講料 33,000円 (資料含む、消費税込)

日刊工業新聞社セミナー会場案内図



【アクセス】東京メトロ 日比谷線 人形町駅(A2)出口より徒歩3分
東京メトロ 半蔵門線 水天宮前駅(8番)出口より徒歩4分
都営浅草線 人形町駅(A6)出口より徒歩3分

※会場には受講者用の駐車場がありません。必ず最寄りの公共交通機関で会場へお越しください。

セミナー申込を検討中の皆さまへ

新型コロナウイルス感染症に伴うセミナー開催及び対応について、弊社WEBサイトにご確認ください。

<https://corp.nikkan.co.jp/seminars/view/3693>

受講にあたり

開催決定後、受講票並び請求書をご郵送いたします。

申込者が最少催行人数に達していない講座の場合、開催を見送りとさせていただきます。ご了承ください。(担当者より一週間前を目途にご連絡致します。)

お申し込み方法

ホームページ (<https://corp.nikkan.co.jp/seminars/search>) または、下記申込書をご記入のうえFAXにてお申し込みください。

受講料

セミナー開催日1週間前までに銀行振込にてお支払いください。

振込手数料は貴社でご負担願います。

キャンセルポリシー

開催日1週間前までの受付とさせていただきます。1週間前までにご連絡がない場合はご欠席の方もキャンセル料として受講料全額を頂きます。

申込・問合せ

日刊工業新聞社 総合事業局 セミナー事業部

TEL 03 (5644) 7222 FAX 03 (5644) 7215

受講申込書

2/19 負けない交渉術

お申し込みは

<https://corp.nikkan.co.jp/seminars/search>

会社名	フリガナ	業種	
氏名	フリガナ	TEL	
	部署・役職	FAX	
所在地	〒	E-mail	※今後、E-mailによるご案内を希望しない方は ☐ チェックをしてください。
備考			

個人情報の取り扱いについて

ご登録いただいた情報は日刊工業新聞社が細心の注意を払い、展示会・セミナー・サービス等、各種ご案内を送らせていただくことを目的に利用させていただきます。なお、宛先変更・配信停止をご希望の際は右記までご連絡ください。【ご連絡先】日刊工業サービスセンター 情報事業部 nkmail01@nikkansc.co.jp

No.200530

開催にあたり

調達・購買の基礎となる交渉。しかし、調達・購買業務＝購入者視点に特化し、かつ交渉を一日で学べるセミナーはほとんどありません。今回のセミナーは「場面別 6つの負けない交渉術」「負けない交渉のシンプルな法則」といった、あくまで調達購買の現場目線で、明日から使える交渉術の習得を目指します。

講師

未来調達研究所株式会社 取締役 ^{まきの なおや}**牧野 直哉** 氏

【略歴】 1969年東京生まれ 明治大学政治経済学部卒業後、大手重工業メーカーで、発電プラントの輸出営業を経験後、資材部へ異動し、購買業務に従事。現在は、外資系機械メーカーで、アジア太平洋地域のサプライチェーン管理を担当。「調達・購買戦略決定入門」

「大震災のとき！企業の調達・購買部門はこう動いた—これからのほんとうのリスクヘッジ」（日刊工業新聞社）「購買・調達の基本と仕組みがよ〜くわかる本」（秀和システム）等、著書6冊
（専門分野）

企業の調達購買部門における取引先管理・サプライヤーマネジメントの専門家。調達・購買の経験により、バイヤ業務の理論構築を行っている。神戸大学ではトップマネジメント講座の調達購買分野、日本の取引構造の変遷に関する講義を担当し、内閣府防災担当の策定する東日本大震災後の企業のサプライチェーン防災対策へのアドバイスも行っている。

プログラム

1. 調達購買部門における交渉の基本

- (1) 調達購買部門で実施する交渉のポイント
- (2) 交渉準備
- (3) 交渉実践
- (4) 交渉の振り返り

2. 交渉に必要な「ネタ」の集め方 ～情報収集方法

- (1) 公開情報
- (2) 非公開情報

3. 交渉に活用するツール

- (1) 交渉前提確認マップ
- (2) 交渉前提チェックリスト
- (3) メリット／デメリット感度表
- (4) 納期交渉に活用するガントチャート
- (5) 論点を明確にする賢い質問方法

4. シチュエーション別 交渉準備と注意ポイント

- (1) スポット（1回限り）の交渉
- (2) 継続取引している場合の交渉
- (3) 売手が強い（守勢）場合の交渉