

発注単価引き下げの具体的なテクニックと 値下げ交渉の進め方

日時 2025年3月5日(水)

10:00~16:30
(9:30 受付開始)

※昼食のご用意がございませんので、ご準備いただくか休憩時間内に外食いただきますようお願い申し上げます。(休憩時間の会場内飲食は可能)

会場 日刊工業新聞社 名古屋支社 セミナールーム 名古屋市東区泉2-21-28

講師 野本 満雄 氏
野本経営研究所・代表 中小企業診断士・資材管理士

受講料 48,400円(資料含む、消費税込)

※日本金型工業会、中部プラスチックス連合会の正会員の方は15%割引とさせていただきます。

受講効果

- 【1】VA/VEの視点から発注単価を引き下げる仕組みづくりが学べます。
- 【2】見積価格をチェックする6つの手法が理解でき、購買・外注価格の適正化が図れます。
- 【3】集中購買や共同購買、商社の活用など発注テクニックによる購買コストダウン手法が学べます。
- 【4】値下げ交渉を有利に展開する講師独自の手法を伝授。コスト低減が期待されます。

プログラム

1. 購買部門の役割と責務

- 1) 契約事務手続き部門から利益造出部門へ
- 2) 売りの利益に対する買いの利益とは
- 3) 購買業務とコンプライアンス対応

2. 発注単価引き下げの着眼点と具体的方法

- 1) 発注単価引き下げの仕組みづくり
 - ① 調達品コストダウンの3つの領域
 - ② 購入価格の大半は自社スペックで決まる
 - ③ 開発購買の必要性和4つのキーワード
- 2) 決め手はVA/VE活動の推進
 - ① VA/VEとはなにか
 - ② 狙いは三人寄れば文殊の知恵
 - ③ 取引先との共同VA/VE活動
- 3) 発注先の選定と集約化
 - ① よい取引先の条件とは
 - ② 取引先の評価と格付け評価表
 - ③ 危ない会社を見つける方法
 - ④ 取引を中止するときの注意点
- 4) 購買・外注価格の決め方
 - ① 適正価格の考え方と購入価格の構成
 - ② 見積価格をチェックする6つの方法
 - ③ 見積合わせを成功させるポイント
- 5) 発注テクニックによるコストダウン活動
 - ① 1社発注か2社以上への分割発注か
 - ② 集中購買、共同購買の考え方
 - ③ まとめ発注と必要量のみ発注のメリット・デメリット
 - ④ 中間商社の排除か利用か
 - ⑤ 国際調達の拡大
 - ⑥ インターネット調達の実際と注意点
 - ⑦ 納入ルート・荷姿について
 - ⑧ その他

3. 値下げ交渉の具体的な進め方

- 1) 折衝技術のレベルアップ
 - ① バイヤーから見た折衝の必要性
 - ② 値下げ交渉に臨む10の心得
- 2) 値下げ交渉を有利に展開するための準備
 - ① 目標の設定とアプローチ方法への配慮
 - ② 上長への事前相談とタイミング
 - ③ 折衝相手の妥当性の判断
- 3) 本格的ネゴシエーション段階における戦略・戦術
 - ① 値下げ要求の具体的方法と注意点
 - ② 折衝場所への配慮
 - ③ 大切な、質問の活用と相手の質問に答えるときの注意点
 - ④ その他

4. 値上げ要請への対応策

- 1) 国の労務費価格転嫁の指針と下請法の代金を据え置くことによる買いたたきについて
- 2) ステップ別対応策
- 3) 吸収策は取引先の専門知識も活用する

5. こんなときどうする

- 1) 商社・特約店を経由して調達するとき
- 2) 独占品物を買うとき
- 3) 営業部門から互恵購買を要請されたとき
- 4) 不良や納期遅れが多い取引先への対応策
- 5) 営業マンの態度が悪いとき
- 6) その他

6. 質疑とまとめ

受講にあたり

開催決定後、受講票並び請求書をメールで送付いたします。
※必ずメールアドレスをご記入いただきますようお願い申し上げます。
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。(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、別紙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。

