

～ 仕入・購買担当者に求められる基本と実務 ～

仕入単価引き下げの具体策と値下げ交渉の進め方

- 日 時 2022 年 9 月 14 日 (水) 10 : 00 ～ 16 : 30
- 会 場 名古屋中小企業投資育成(株) 研修室
- 講 師 (有)野本経営研究所 代表取締役 中小企業診断士/資材管理士 野本満雄 氏
- 対 象 者 仕入・購買・外注部門の管理者および実務担当者、総務・経理部門の管理者
- 持 ち 物 筆記用具
- 受 講 料

	投資先企業	投資先以外
1名	11,000 円	22,000 円

消費税込み(昼食代を含みません)

● 研修のねらい

厳しい値上げ要請や物の確保が困難になっている今、利益を確保するためコスト削減は非常に重要になっています。とりわけ、このような状況下にあっても仕入価格をいかに引き下げるかは、ますます重要になってきています。また、中小企業においては業務多忙や社内に専門家がないこと、従来の取引慣行を打破することの難しさを理由に、なかなか手のつけられなかった仕入れ改善が待たなしの状況にあります。

本研修では、東芝で約40年間仕入れ業務を担当し、中小企業診断士としても指導実績の豊富な野本満雄氏を講師に迎え、発注先の選定、見積価格の妥当性をチェックする方法、値下げ交渉の進め方、発注テクニックにより価格を引き下げる方法など、実務ですぐに使える具体策について事例を交えながらわかりやすく解説いたします。

● カリキュラム

※カリキュラムは一部変更させていただく場合がございます。ご了承くださいませようお願いいたします。

1. 仕入担当部門の役割

- (1) 業務遂行上の行動基準
- (2) 担当者に求められる責務と役割
- (3) 法令遵守とその具体的対応策

2. 全社を巻き込んだトータルコストダウン活動

- (1) 購入価格はどこで決まるか
- (2) 自社上流でコストを圧縮する方法
- (3) 品質を落とさずに安い代替案を見つける方法

3. 購入価格の決め方

- (1) 適正価格の考え方と購入価格の構成
- (2) 見積価格の妥当性をチェックする6つの方法
 - ①前値と比較する方法
 - ②市場相場と比較する方法
 - ③類似品から類推する方法
 - ④現場・現物をチェックする方法
 - ⑤見積合わせによりレベルを知る方法
 - ⑥見積明細書の詳細分析

4. 値下げを引き出す効果的な発注テクニック

- (1) 発注テクニックのいろいろ
- (2) 揺さぶりとプロポーズの使い分け

5. 値下げ交渉の具体的な進め方

- (1) 黙っていても「購入価格は下がらない」
- (2) 値下げ交渉に臨む10の心得
- (3) 大切な事前準備
- (4) 質問の活用
- (5) 値下げの申し入れ方法

6. 値上げ要請への対応策

7. 発注先選定のポイント

- (1) 新規取引先の見つけ方
- (2) 取引先の実態調査
- (3) 取引先の評価
- (4) 取引を中止するときの留意点

8. こんな場合どうする?【ケース別対応策】

9. まとめと質疑応答

講 師 紹 介

有限会社野本経営研究所 代表取締役 ^{ノモト}野本 ^{ミツオ}満雄 氏 中小企業診断士
資材管理士

- ◆1960年 東京芝浦電気(株) (現在の(株)東芝) 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管理スタッフ、資材課長、資材統括部長を歴任。入社以来退社までの38年間、一貫して資材・外注管理業務に携わり、その経験を基にコンサルタントとして独立。
 - ◆38年間に及ぶ購買第一線での実務経験と、5万人を超える講演・指導に裏打ちされた実務研修は、明日からの業務改善にも即役立つ実用本位の指導として大変好評である。
- <著書> 「購買担当者の実務～コストダウンのための購買業務マニュアル～」(日本資材管理協会)

●定 員 20 名 (申し込み先着順・定員に達し次第締め切らせていただきます)

●申込締切日 2022 年 8 月 24 日 (水)

●お申し込み・キャンセルについて

- ①下記の「受講申込書」に必要事項をご記入の上、FAXにてご送付下さい。
- ②申し込み受付後、「受講証」と「請求書」をお送りしますので銀行振込にてお支払下さい。なお、開催日の1週間前になっても受講証が届かない場合は、お手数ですが下記お問い合わせ先までご連絡下さい。
- ③申込締切日前でも定員を超える申込みがあった場合には、お断りさせていただくことがあります。
- ④申し込み人数が5名以下の場合、やむを得ず開催を中止させていただくことがあります。
- ⑤受講の取消しをされる場合は、開催日の前日より数えて3営業日前(土日・祝日、年末年始を除く)の午後5時までにご連絡下さい。それ以降のキャンセルに関しては受講料をご返金できませんので、ご了承下さい。

お申し込み・お問い合わせ先

株式会社投資育成総合研究所 M&T研修会事務局 (担当)原、加藤
〒450-0003 名古屋市中村区名駅南一丁目16番30号 東海ビル7階(名古屋中小企業投資育成(株)内)
TEL : 052-581-9545 FAX : 052-583-8501 E-mail : mandt@sbic-cj.co.jp

必要事項をご記入の上、切りとらずA4のままFAXにてご送付下さい。

株式会社投資育成総合研究所 M&T研修会事務局 宛 FAX 052-583-8501

受講申込書	仕入単価引き下げの具体策と値下げ交渉の進め方		2022 年 9 / 14	研修番号 23
貴社名				
住所	〒 -			
連絡担当者	氏名	所属名/役職名	Eメールアドレス(任意) <small>研修会ご案内のための登録が不要の場合は、□に✓をご記入ください。 □ 研修会案内登録を希望しない</small>	
	TEL	-	FAX	-
受講者	所属名/役職名		氏名(フリガナ)	

※ 申込書にご記入いただきました個人情報は、研修参加者名簿として研修の運営及び講師の参考資料として使用するほか、関連するアフターサービス、セミナー案内に関する情報のお知らせのために利用致しますが、他の目的には利用致しません。