

出張講座

外資系グローバル企業の購買部門で20年間 コスト削減を達成したソーシング手法

購買部門は、原材料、資材、サービスなどを競争力のある取引条件で確実に調達することが求められます。購買業務は、ソーシング (sourcing)、発注管理 (procurement)、在庫管理 (inventory)の3つに分けることができますが、どれも欠けても競争力のある取引条件で確実に調達することはできません。しかし、ある統計によれば米国の製造業における購買職の従業員比率は4%であるのに対し、日本では2%とされています。このため、日々の発注管理と在庫管理にフォーカスせざるを得ず、ソーシングが手薄になりがちで、「時間がないので根拠なき値引き要求を行っている。」「交渉のアイデアがなく、機械的に入札を行っている。」「コスト削減の目標値の設定に悩んでいる。」「サプライヤからの値上げ要求の妥当性を検証できずに受け入れてしまっている。」という悩みをお持ちです。

本講座は、ソーシングを行うための基本的な知識を整理し理解を深め、私が行ってきた実際の案件を用いてソーシングの演習を行っていただきます。それにより自社でのソーシングに前向きに取り組んでいただくことをゴールに設定しております。

講義時間	10:00~16:00 (昼食休憩 1H)
会場	貴社または貴社ご指定の研修会場
講師	パーソル株式会社 (購買に特化したコンサルティング会社) 三宅 毅
受講料	別途ご相談
受講対象者	日系企業 (特に製造業) にお勤めで、ソーシングを体系的に学びたい購買担当者、自分のソーシングに行き詰まり感を感じている購買担当者、購買力を強化したい購買部門の管理職の方におすすめです。
プログラム	<ol style="list-style-type: none"> グローバル企業のコスト削減目標値の設定と考え方 <ol style="list-style-type: none"> 強いソーシングを行うための基本5原則 前年より安く買うことが目的ではない!? ～日本企業のコスト削減目標の大きな誤り～ 企業タイプ別コスト削減目標の立て方 ～HardとAvoidanceとは～ ソーシングを支える購買理論 <ol style="list-style-type: none"> コスト削減の方法は4つしかない 交渉・入札だけじゃない ～ソーシングのNIML理論～ グローバル企業では当たり前 ～購買SWOT分析～ 私が実践する交渉・入札の秘伝ツール サプライヤの協力を引き出す私の“おもてなし術” 【事例演習】前年までゼロ回答だった案件での交渉・入札の手法 原価予測 (should cost) を用いたソーシング <ol style="list-style-type: none"> 混同しがちな査定と原価予測 原価予測がコスト削減率に大きな差をつけるメカニズム 原価予測があれば交渉をWin-Winにできる 1社見積り案件こそコスト削減のビックチャンスである 【事例演習】特定のサプライヤからしか買えないものを交渉する

お問合せ・お申し込みはこちら

<http://fukuharaii.com/bps/>

調達ビジネススクール

検索 