

## セ ミ ナ ー 要 旨

件 名	調達業務基礎を一日で徹底的に学ぶセミナー	開催年月日 平成25年11月8日	
要 旨	調達・購買業務に必要な基礎知識やスキルを学習する。また、業務に必要なツール類（帳票類）を知ることによって、明日からの実務に即役立てることができる。	場 所 ・ 開 催 社	大阪梅田駅付近会議室 未来調達研究所株式会社主催
具体的内容	<p>第1講. 調達・購買の基本</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 調達・購買担当者は何を考え業務をすべきか</li> <li>・ 調達・購買業務の役割と重要性</li> <li>・ 調達・購買担当者に求められる能力</li> </ul> <p>第2講. 調達・購買業務の基礎</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 交渉基礎</li> <li>・ 調達・購買プロセス</li> <li>・ R F x の提示</li> <li>・ 適切な発注数を決定する</li> <li>・ 下請法の基礎</li> <li>・ 納期・品質の確保</li> <li>・ 在庫管理と在庫のコスト</li> </ul> <p>第3講. コスト削減の基礎</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ A B C分析</li> <li>・ 調達戦略書の作り方</li> <li>・ コスト削減4つのアプローチ</li> <li>・ 2つのコスト分析手法</li> </ul> <p>第4講. サプライヤマネジメントの基礎</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ サプライヤ評価とは</li> <li>・ サプライヤ評価具体的指標</li> <li>・ 評価結果に応じたサプライヤ入れ替え</li> <li>・ サプライヤミーティング</li> </ul>		
提 供 ツ ー ル	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 「交渉戦略・計画記入フォーム」「交渉術48手」</li> <li>・ 「調達戦略書」雛形とその手引書</li> <li>・ 「サプライヤ評価シート」</li> <li>・ 「サプライヤミーティング定型シート」</li> <li>・ 「サプライヤ工程チェックリスト」「VA/VE提案リスト」</li> </ul>		
そ の 他 特 典 資 料	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 動画セミナー「The リスク2013-2014」ファイル</li> <li>・ 書籍「世界一の購買部を作ってみる！」(PDF)</li> <li>・ 音声セミナー「モチベーションゼロの仕事術」ファイル</li> </ul>		