

厳しい時代の交渉術 売るだけじゃない、買う側の交渉力強化セミナー

新企画

会場
(東京)

1日

グループ
ワーク

開催形式	日時	受講料（1名様、消費税・資料代込）
会場開催（東京）	2024年7月23日(火) 10:00～17:00	特典利用可 会員 26,400円 / 一般 34,100円

対象	資材・購買・外注・調達・総務など、購買にかかわる皆さま向け	内容
講師	(株)ビジネス交渉戦略研究所 代表取締役 いこま まさあき 生駒 正明 氏	
目指すゴール	購買担当の社内外での役割を再認識し、インフレ時代の購買を最適化するための交渉術を身につけることができます。	

1. 資材・購買の役割が変わった
2. 令和のインフレ時代は購買が利益を出せ
3. 交渉の基本のあり方、やり方、捉え方
4. 社内交渉から始めよ
5. サプライヤーとの交渉
6. 新規サプライヤーのを見つけ方
7. 相見積もりの活用法
8. 長期契約のメリットデメリット
9. インフレを生き抜く各社のコストダウン事例
10. 交渉の実践ポイント
11. 押さえておくべき交渉戦術
12. パートナーシップの重要性