

# 2018年上期(4-9月)の調達・購買人材育成セミナー日程



※会場はクニエ本社(赤坂見附)および周辺を予定しています。(お申込後、セミナー実施三週間前に送付する参加証にてご案内いたします)

お申込、詳細はこちら！

<http://www.qunie.com/seminar/procure1700.html>

お申込期限:開催日の**3日前**まで

参加証は参加者様にメールで送付、  
請求書は参加者様に手渡しさせていただきます。

## 調達・購買コンサルタント 野町直弘による 調達・購買人材育成セミナー開催！

調達・購買領域での業務実務経験やコンサルティング業務他で培ったノウハウをもとに著名コンサルタントが明日から役立つノウハウを伝授。

座学だけではなく、ケーススタディやロールプレイを多用した実践的、かつ現場に即したプログラムで非常に高い受講者満足度を実現。

従来であれば教育・研修ではなく徒弟制度中心で行われていた調達・購買部門の人材育成を実施し、短期間でプロフェッショナルバイヤーを育てることができます。

### 講師プロフィール



(株)クニエ  
**野町直弘**

大手自動車メーカー、外資系金融企業、コンサルティング会社で、調達・購買分野を広く経験。調達・購買コンサルティング会社のアジルアソシエイツ元代表、現在は株式会社クニエにて調達・購買コンサルティングに従事

著作「だったら、世界一の購買部をつくってみろ！」  
「はじめて読む知識 調達・モノを買う仕事」  
「目指せ！購買改革」第一巻  
「目指せ！購買改革」第二巻

|  | 場所 | 開催日               | 時間      | 参加費     |
|--|----|-------------------|---------|---------|
| <b>「調達・購買業務基礎」研修</b><br>対象者<br>●企業の中で直接材を中心に扱う調達・購買担当者、新任者向け                     | 東京 | 2018年9月21日<br>(金) | 10時~17時 | 33,000円 |
| <b>「調達・購買部門改革推進者」研修</b><br>対象者<br>●調達・購買部門のマネージャー、課長<br>●企画担当者                   | 東京 | 2018年5月15日<br>(火) | 10時~17時 | 47,000円 |
| <b>「コスト削減手法と戦略ソーシング」研修</b><br>対象者<br>●調達・購買部門実務担当者、マネージャークラス                     | 東京 | 2018年6月15日<br>(金) | 10時~17時 | 47,000円 |
| <b>「経費削減・間接材購買業務改革」研修</b><br>対象者<br>●調達・購買部門実務担当者、マネージャークラス<br>●調達・購買部門部長 ●企画担当者 | 東京 | 2018年7月13日<br>(金) | 10時~17時 | 47,000円 |
| <b>「調達購買人材向け交渉力」研修</b><br>対象者<br>●調達・購買部門実務担当者、マネージャークラス                         | 東京 | 2018年8月24日<br>(金) | 10時~17時 | 47,000円 |

### 【お問合せ】

株式会社クニエ TEL:03-03-5785-2292

[info-procure@qunie.com](mailto:info-procure@qunie.com)

〒107-0051 東京都港区元赤坂1-2-7 赤坂Kタワー8F

※お申し込みはwebで受付中です。

<http://www.qunie.com/seminar/procure1700.html>

※その他各種セミナー、集合研修も実施しております。

お気軽にお問い合わせください。

### 【ご注意】

- 参加費はすべて税別・昼食込となっております。
- 参加者のご都合が悪い場合は、代理の方がご出席下さい。  
代理の方もご都合がつかない場合は下記キャンセル料を申し受けますのでご了承下さい。  
開催7日~前々日……参加費の30%  
開催前日及び当日……参加費全額
- 終了後、請求書をお渡しいたします。請求書に記載の銀行口座にお振込下さい。  
(振込手数料は貴社でご負担願います)

- 講義の録音・撮影はご遠慮下さい。
- 会場は東京23区内(赤坂見附)を予定しています。(お申込後に送付する参加証にてご案内いたします)
- テキストは当日、会場でお渡しします。
- 参加者の方にはセミナー終了後、アンケートにご協力をお願いいたします。
- 参加者が規定の人数に達しない場合、開催を延期もしくは中止することがございますので、予めご了承下さい。(セミナー実施日三週間前に決定いたします)

# 日程：東京：2018年5月15日(火)



※会場はクニエ本社(赤坂見附)を予定しています。(お申込後、セミナー実施三週間前に送付する参加証にてご案内いたします)

お申込、詳細はこちら！

<http://www.qunie.com/seminar/procure1700.html>

お申込期限：開催日の3日前まで

参加証は参加者様にメールで送付、  
請求書は参加者様に手渡しさせていただきます。

## 調達・購買コンサルタント 野町直弘による 「調達・購買部門改革推進者」セミナー

調達・購買部門における業務改革推進が多くの企業で求められています。業務改革の推進については多くの企業でどのようなやり方がよいか試行錯誤しながら進めている状況です。当セミナーでは、調達・購買部門改革の推進について、様々なテーマでどのように推進していくべきか、先進事例や他社事例を紹介しながら理解を深めていきます。また講師がコンサルティングや改革の現場で培ったノウハウやエッセンスを盛り込むことで、より実践的かつ有意義なプログラムとなっており、改革推進を進めるミドルマネジメントにお勧めです。

### 講師プロフィール



(株)クニエ

野町直弘

大手自動車メーカー、外資系金融企業、コンサルティング会社で、調達・購買分野を広く経験。調達・購買コンサルティング会社のアジアソシエイツ元代表、現在は株式会社クニエにて調達・購買コンサルティングに従事

著作「だったら、世界一の購買部をつくってみよう！」  
「はじめて読む知識 調達・モノを買う仕事」  
「目指せ！購買改革」第一巻  
「目指せ！購買改革」第二巻

### 「調達・購買部門改革推進者」研修

対象者

- 調達・購買部門のマネージャー、課長
- 調達・購買改革プロジェクトマネージャー
- 企画担当者

| 場所 | 開催日               | 時間      | 参加費     |
|----|-------------------|---------|---------|
| 東京 | 2018年5月15日<br>(火) | 10時~17時 | 47,000円 |

### 【講義内容】

#### I. 現状の調達・購買業務の課題

1. アンケート結果
2. 調達・購買発展モデル
3. 調達・購買部門の新しい役割
4. 協働とサステナビリティ

#### II. 調達・購買改革の主要テーマとその進め方

1. ビジョンミッションフィロソフィ
2. 集中購買
3. 組織体制整備
4. 品目別戦略/プロセスの見える化
5. ユーザーマネジメント
6. サプライヤマネジメント
7. プロフェッショナル化
8. テクノロジー

#### III. 「人材育成」ケーススタディ

### 【お問合せ】

株式会社クニエ TEL:03-03-5785-2292

[info-procure@qunie.com](mailto:info-procure@qunie.com)

〒107-0051 東京都港区元赤坂1-2-7 赤坂Kタワー8F

※お申し込みはwebで受付中です。

<http://www.qunie.com/seminar/procure1700.html>

※その他各種セミナー、集合研修も実施しております。  
お気軽にお問い合わせください。

### 【ご注意】

- 参加費はすべて税別・昼食込となっております。
- 参加者のご都合が悪い場合は、代理の方がご出席下さい。  
代理の方もご都合がつかない場合は下記キャンセル料を申し受けますのでご了承下さい。  
開催7日~前々日……参加費の30%  
開催前日及び当日……参加費全額
- 終了後、請求書をお渡しいたします。請求書に記載の銀行口座にお振込下さい。  
(振込手数料は貴社でご負担願います)

- 講義の録音・撮影はご遠慮下さい。
- 会場は東京23区内(赤坂見附)を予定しています。(お申込後に送付する参加証にてご案内いたします)
- テキストは当日、会場でお渡します。
- 参加者の方にはセミナー終了後、アンケートにご協力をお願いいたします。
- 参加者が規定の人数に達しない場合、開催を延期もしくは中止することがございますので、予めご了承下さい。(セミナー実施日三週間前に決定いたします)

# 日程：東京：2018年6月15日(金)



※会場はクニエ本社(赤坂見附)を予定しています。(お申込後、セミナー実施三週間前に送付する参加証にてご案内いたします)

お申込、詳細はこちら！

<http://www.qunie.com/seminar/procure1700.html>

お申込期限：開催日の3日前まで

参加証は参加者様にメールで送付、  
請求書は参加者様に手渡しさせていただきます。

## 調達・購買コンサルタント 野町直弘による 「コスト削減手法と戦略ソーシング」研修

### 講師プロフィール



(株)クニエ

野町直弘

大手自動車メーカー、外資系金融企業、コンサルティング会社で、調達・購買分野を広く経験。調達・購買コンサルティング会社のアジアソシエイツ元代表、現在は株式会社クニエにて調達・購買コンサルティングに従事

著作「だったら、世界一の購買部をつくってみよう！」  
「はじめて読む知識 調達・モノを買う仕事」  
「目指せ！購買改革」第一巻  
「目指せ！購買改革」第二巻

調達・購買部門において一番の役割はコスト削減です。コスト削減を進める上で特に重要になってくるのは、幅広くコスト削減手法をあてはめられないか検討することです。当セミナーでは、様々なコスト削減手法について体系的に学び、またコスト削減手法の具体的な進め方を知ることで、自身の業務に役立てていきます。また他社事例などを通して理解を深めていきます。コスト削減を求められている購買部門の担当者やマネジャー層にあったプログラムになります

### 「コスト削減手法と戦略ソーシング」研修

- 対象者  
●調達・購買部門の担当者 ●調達・購買部門のマネージャー  
●その他コスト削減の実行を担う方

| 場所 | 開催日               | 時間      | 参加費     |
|----|-------------------|---------|---------|
| 東京 | 2018年6月15日<br>(金) | 10時~17時 | 47,000円 |

### 【講義内容】

- コスト削減手法とは
  - コスト削減手法体系
  - テクニカル手法
  - コマーシャル手法
  - サプライヤ育成・改善
  - ソーシング
  - 使用量の最適化
- 開発購買
  - 開発購買とは
  - 開発購買推進事例
  - 開発購買推進方法
- 間接材購買におけるコスト削減活動
  - 間接材購買とは
  - 間接材購買コスト削減のアプローチ
  - 間接材購買コスト削減事例
- コスト分析
  - コスト分析とは
  - コスト構造分析
  - コストドライバー分析
  - サプライヤ収益構造
  - サンクコストとサプライヤの意思決定
- 戦略ソーシング
  - ポイントと流れ
  - オークション活用
- 戦略ソーシング事例
- ケーススタディ

### 【お問合せ】

株式会社クニエ TEL:03-03-5785-2292

[info-procure@qunie.com](mailto:info-procure@qunie.com)

〒107-0051 東京都港区元赤坂1-2-7 赤坂Kタワー8F

※お申し込みはwebで受付中です。

<http://www.qunie.com/seminar/procure1700.html>

※その他各種セミナー、集合研修も実施しております。  
お気軽にお問い合わせください。

### 【ご注意】

- 参加費はすべて税別・屋食込となっております。
- 参加者のご都合が悪い場合は、代理の方がご出席下さい。  
代理の方もご都合がつかない場合は下記キャンセル料を申し受けますのでご了承下さい。  
開催7日~前々日……参加費の30%  
開催前日及び当日……参加費全額
- 終了後、請求書をお渡しいたします。請求書に記載の銀行口座にお振込下さい。  
(振込手数料は貴社でご負担願います)
- 講義の録音・撮影はご遠慮下さい。
- 会場は東京23区内(赤坂見附)を予定しています。(お申込後に送付する参加証にてご案内いたします)
- テキストは当日、会場でお渡します。
- 参加者の方にはセミナー終了後、アンケートにご協力をお願いいたします。
- 参加者が規定の人数に達しない場合、開催を延期もしくは中止することがございますので、予めご了承下さい。(セミナー実施日三週間前に決定いたします)

# 日程：東京：2018年7月13日(金)



※会場はクニエ本社(赤坂見附)を予定しています。(お申込後、セミナー実施三週間前に送付する参加証にてご案内いたします)

お申込、詳細はこちら！

<http://www.qunie.com/seminar/procure1700.html>

お申込期限：開催日の3日前まで

参加証は参加者様にメールで送付、

請求書は参加者様に手渡しさせていただきます。

## 調達・購買コンサルタント 野町直弘による 「経費削減・間接材購買業務改革」セミナー

### 講師プロフィール

多くの企業にとって購買改革が後回しとなりがちな間接材・サービス商材における購買改革の進め方を体系的にかつ実用的に理解・習得できます。

間接材・サービス商材の集中購買推進、情報システム、品目別戦略ソーシングについてケーススタディなどを行います。



(株)クニエ

野町直弘

大手自動車メーカー、外資系金融企業、コンサルティング会社で、調達・購買分野を広く経験。調達・購買コンサルティング会社のアジアソシエイツ元代表、現在は株式会社クニエにて調達・購買コンサルティングに従事

著作「だったら、世界一の購買部をつくってみよう！」  
「はじめて読む知識 調達・モノを買う仕事」  
「目指せ！購買改革」第一巻  
「目指せ！購買改革」第二巻

### 「経費削減・間接材購買業務改革」研修

- 対象者
- 間接材購買部門実務担当者、マネージャークラス
  - 間接材購買部門部長 ●企画担当者

| 場所 | 開催日               | 時間      | 参加費     |
|----|-------------------|---------|---------|
| 東京 | 2018年7月13日<br>(金) | 10時~17時 | 47,000円 |

### 【講義内容】

- |  |   |
|--|---|
| <p>I. 間接材・サービス商材購買と改革の進め方</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 間接材・サービス商材購買とは</li> <li>2. 間接材・サービス商材購買のあるべき姿</li> <li>3. コスト削減活動推進におけるポイントとコスト削減事例</li> </ol> <p>II. 支出分析</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 支出分析</li> <li>2. 支出分析事例</li> <li>3. 品目別戦略の作成</li> </ol> | <p>III. 戦略ソーシング</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 戦略ソーシングの流れ</li> <li>2. 戦略ソーシング事例</li> </ol> <p>IV. 電子調達</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 電子調達の概要</li> <li>2. リバースオークション</li> </ol> <p>V. ユーザーマネジメント</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ユーザーマネジメントとは</li> <li>2. 仕様書作成支援</li> </ol> <p>VI. 「ユーザーマネジメント」ケーススタディ</p> |
|--|---|

### 【お問合せ】

株式会社クニエ TEL:03-03-5785-2292

[info-procure@qunie.com](mailto:info-procure@qunie.com)

〒107-0051 東京都港区元赤坂1-2-7 赤坂Kタワー8F

※お申し込みはwebで受付中です。

<http://www.qunie.com/seminar/procure1700.html>

※その他各種セミナー、集合研修も実施しております。

お気軽にお問い合わせください。

### 【ご注意】

- 参加費はすべて税別・屋食込となっております。
- 参加者のご都合が悪い場合は、代理の方がご出席下さい。代理の方もご都合がつかない場合は下記キャンセル料を申し受けますのでご了承下さい。  
開催7日~前々日……参加費の30%  
開催前日及び当日……参加費全額
- 終了後、請求書をお渡しいたします。請求書に記載の銀行口座にお振込下さい。(振込手数料は貴社でご負担願います)
- 講義の録音・撮影はご遠慮下さい。
- 会場は東京23区内(赤坂見附)を予定しています。(お申込後に送付する参加証にてご案内いたします)
- テキストは当日、会場でお渡します。
- 参加者の方にはセミナー終了後、アンケートにご協力をお願いいたします。
- 参加者が規定の人数に達しない場合、開催を延期もしくは中止することがございますので、予めご了承下さい。(セミナー実施日三週間前に決定いたします)

# 日程：東京：2018年8月24日(金)



※ 会場はクニエ本社(赤坂見附)を予定しています。(お申込後、セミナー実施三週間前に送付する参加証にてご案内いたします)

お申込、詳細はこちら！

<http://www.qunie.com/seminar/procure1700.html>

お申込期限：開催日の3日前まで

参加証は参加者様にメールで送付、

請求書は参加者様に手渡しさせていただきます。

## 調達・購買コンサルタント 野町直弘による 「調達購買人材向け交渉力」セミナー

近年の購買・調達実務において重要なのは小手先の交渉術ではなく、交渉プロセス全体を管理する創造的交渉力です。

この研修では、交渉プロセスを如何に管理していくか、について、プロセス、手法、ツールを活用する能力を身につけることができます。

また、ロールプレイを実施することで、交渉力を現場の業務に活用する能力を習得することが可能です。

### 講師プロフィール



(株)クニエ

野町直弘

大手自動車メーカー、外資系金融企業、コンサルティング会社で、調達・購買分野を広く経験。調達・購買コンサルティング会社のアジアソシエイツ元代表、現在は株式会社クニエにて調達・購買コンサルティングに従事

著作「だったら、世界一の購買部をつくってみよう！」  
「はじめて勝つ知識 調達・モノを買う仕事」  
「目指せ！購買改革」第一巻  
「目指せ！購買改革」第二巻

### 「調達購買人材向け交渉力」研修

- 対象者
- 調達・購買部門実務担当者、マネージャークラス
  - 営業担当者、マネージャークラス ● 本セミナーに関心のある方

| 場所 | 開催日               | 時間      | 参加費     |
|----|-------------------|---------|---------|
| 東京 | 2018年8月24日<br>(金) | 10時~17時 | 47,000円 |

### 【講義内容】

- I. 調達・購買部門に必要な交渉力とは？
- II. 7つの交渉原則
  1. 自分の本来のニーズと持っている力を把握する
  2. 相手の本来のニーズを把握しそれを満たす
  3. 情報収集と情報管理を行う
  4. 共通の利害を作り、相手との共同作業に持ち込む
  5. 幅広い交渉項目と多くの選択肢(代替案)を用意する
  6. 計画に従って上手く譲歩する
  7. 論理と理性に基づき客観的基準を重視する
- III. ロールプレイ1「土地売買交渉」
- IV. 交渉が成功するか否かの80%は事前に決まっている-交渉戦略・計画の作成-
- IV. 購買交渉におけるDo's & Don'ts
- V. 5つの交渉行動
  1. 「要求する」
  2. 「オープンな質問をする」
  3. 「確認する・要約する」
  4. 「仮の提案をする」
  5. 「妥結する」
- VI. ロールプレイ2「原材料調達を巡る交渉」

### 【お問合せ】

株式会社クニエ TEL:03-03-5785-2292  
[info-procure@qunie.com](mailto:info-procure@qunie.com)  
 〒107-0051 東京都港区元赤坂1-2-7 赤坂Kタワー8F

※お申し込みはwebで受付中です。  
<http://www.qunie.com/seminar/procure1700.html>  
 ※その他各種セミナー、集合研修も実施しております。  
 お気軽にお問い合わせください。

### 【ご注意】

- 参加費はすべて税別・屋敷込となっております。
- 参加者のご都合が悪い場合は、代理の方がご出席下さい。代理の方も都合がつかない場合は下記キャンセル料を申し受けますのでご了承下さい。  
開催7日~前々日……参加費の30%  
開催前日及び当日……参加費全額
- 終了後、請求書をお渡しいたします。請求書に記載の銀行口座にお振込下さい。(振込手数料は貴社でご負担願います)
- 講義の録音・撮影はご遠慮下さい。
- 会場は東京23区内(赤坂見附)を予定しています。(お申込後に送付する参加証にてご案内いたします)
- テキストは当日、会場でお渡します。
- 参加者の方にはセミナー終了後、アンケートにご協力をお願いいたします。
- 参加者が規定の人数に達しない場合、開催を延期もしくは中止することがございますので、予めご了承下さい。(セミナー実施日三週間前に決定いたします)

# 日程：東京2018年9月21日(金)



※会場はクニエ本社(赤坂見附)を予定しています。(お申込後、セミナー実施三週間前に送付する参加証にてご案内いたします)

お申込、詳細はこちら！

<http://www.qunie.com/seminar/procure1700.html>

お申込期限：開催日の3日前まで

参加証は参加者様にメールで送付、  
請求書は参加者様に手渡しさせていただきます。

## 調達・購買コンサルタント 野町直弘による 「調達・購買業務基礎」セミナー

購買業務の基本的な流れや最低限必要な知識を体系的に理解できます。  
具体的には購買業務の役割や基本プロセス、理解しておかなければならない事項(守るべき法令、契約管理、サプライヤ評価・選定の方法他)について説明をします。

また、購買業務の基礎としてコスト削減手法や購買実行プロセスの理解を深め、最後に簡単なサプライヤ評価・選定のケーススタディを演習を行います。

### 講師プロフィール



(株)クニエ

野町直弘

大手自動車メーカー、外資系金融企業、コンサルティング会社で、調達・購買分野を広く経験。調達・購買コンサルティング会社のアジアソシエイツ元代表、現在は株式会社クニエにて調達・購買コンサルティングに従事

著作「だったら、世界一の購買部をつくってみよう！」  
「はじめて読む知識 調達・モノを買う仕事」  
「目指せ！購買改革」第一巻  
「目指せ！購買改革」第二巻

### 「調達・購買業務基礎」研修

対象者

●企業の中で直接材を中心に扱う調達・購買担当者、新任者向け

| 場所 | 開催日               | 時間      | 参加費     |
|----|-------------------|---------|---------|
| 東京 | 2018年9月21日<br>(金) | 10時~17時 | 33,000円 |

### 【講義内容】

- |  |  |
|--|--|
| <p>I. 調達・購買業務とは</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 購買業務の重要性</li><li>2. 購買業務とは</li><li>3. 基本的な購買業務の流れと役割</li><li>4. 購買部の位置づけ</li><li>5. 他部門との関係</li><li>6. 昨今の調達・購買を巡る動き</li><li>7. 購買部門の役割まとめ</li></ol> <p>II. 調達・購買業務で理解しておかなければならないこと</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 下請法</li><li>2. その他調達・購買に関連する法規</li><li>3. 購買契約</li><li>4. 購買方針、購買規定</li></ol> | <p>III. 購買業務遂行におけるポイント</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. コスト削減手法</li><li>2. サプライヤ評価</li><li>3. 在庫管理</li><li>4. 納期管理</li><li>5. 調達物流</li><li>6. 品質管理</li><li>7. 検収・支払</li></ol> <p>IV. 購買業務に必要なスキル</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 必要なスキルとは何か</li><li>2. スキルを身につける方法</li><li>3. ファンダメンタルスキル</li></ol> <p>V. 「サプライヤ評価・決定」ケーススタディ</p> |
|--|--|

### 【お問合せ】

株式会社クニエ TEL:03-03-5785-2292

[info-procure@qunie.com](mailto:info-procure@qunie.com)

〒107-0051 東京都港区元赤坂1-2-7 赤坂Kタワー8F

※お申し込みはwebで受付中です。

<http://www.qunie.com/seminar/procure1700.html>

※その他各種セミナー、集合研修も実施しております。  
お気軽にお問い合わせください。

### 【ご注意】

- |   |   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>●参加費はすべて税別・屋食込となっております。</li><li>●参加者のご都合が悪い場合は、代理の方がご出席下さい。<br/>代理の方もご都合がつかない場合は下記キャンセル料を申し受けますのでご了承下さい。<br/>開催7日～前々日……参加費の30%<br/>開催前日及び当日……参加費全額</li><li>●終了後、請求書をお渡しいたします。請求書に記載の銀行口座にお振込下さい。<br/>(振込手数料は貴社でご負担願います)</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>●講義の録音・撮影はご遠慮下さい。</li><li>●会場は東京23区内(赤坂見附)を予定しています。(お申込後に送付する参加証にてご案内いたします)</li><li>●テキストは当日、会場でお渡します。</li><li>●参加者の方にはセミナー終了後、アンケートにご協力をお願いいたします。</li><li>●参加者が規定の人数に達しない場合、開催を延期もしくは中止することがございますので、予めご了承下さい。(セミナー実施日三週間前に決定いたします)</li></ul> |
|---|---|