

10月23日(金)

Web開催

13:30~16:30 / 受講料 38,000円 1名様(税込)

オンライン配信で開催いたします！

事前に参加者専用セミナーURLをお送りします

※詳細はお申込み後、ご案内いたします

コストテーブルの見直し方、戦略的な交渉の進め方がわかる！

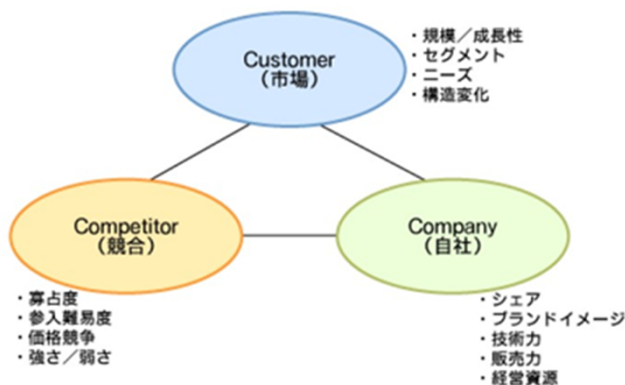
# 外注・調達コストダウン戦略

自動車業界の元バイヤーが現場で役立つ価格交渉の秘訣を教えます！

外注・調達部門の**コストダウン推進者**に必要な実践的知識をわかりやすく解説  
 外注・調達費の**コストテーブルの見直し**、**コスト削減手法**が理解できます。  
 取引先との信頼関係の強化、協力体制を築く**交渉術のポイント**を紹介します



1. 調達機能の重要性
2. 調達のフレームワーク
3. 価格交渉に勝つ！調達戦略とは
4. 調達戦略の立案
5. 押さえるべき原価の必修知識
6. コストテーブルの重要性
7. コストテーブルの作成
8. コストを下げる7つのノウハウ



担当講師

株式会社テクノ経営ウェブソリューションズ  
 エキスパートコンサルタント

おかもと たかし  
**岡本 隆**



大手自動車メーカー調達部門で海外15カ国、国外500社以上の企業を駆け巡る。製造現場の幅広い知識・実務経験をもとに2015年コンサルタントとして独立、K&Mパートナーズ株式会社を立上げる。現在、数多くの製造業において現場改革の指導に活躍中。中小企業診断士。

技術セミナー 受講申込書

HPからもお申込みできます！ <https://www.tmnng.co.jp>

申込書にご記入のうえFAXしてください

FAX送付先 **0120-109-198**

貴社名	事業所名		TEL ( )
ご住所	〒		FAX ( )
受講者名	所属 / 役職	お名前	E-MAIL
		(ふりがな)	
受講者名		(ふりがな)	
受講券・請求書の送付先	<input type="checkbox"/> 受講者様宛 (複数名お申込みの場合は上段記入者) <input type="checkbox"/> 受講者様以外 所属: お名前: E-MAIL (必須):		