

2020年度一般社団法人日本資材管理協会研修講座スケジュール 対象 A: 新任・若手、B: 中堅、C: 部長

開催日	開催地	テーマ	講師	分類	対象別
2020年					
4/15(水)	東京	資材・調達におけるコンプライアンス活動の実際	近藤 學	法務	B C
4/16(木)	東京	永続的コストダウンの具体策と手順	八木 君敏	コストダウン	A B C
4/23(木)	東京	図面の見方と部品単価の算出法	渡辺 清和	コスト分析	A B
5/11(月)	東京	購買担当者の基礎と実践	野本 満雄	購買知識・実務	A B
5/12(火)	東京	調達組織の在り方とその活性化	藤田 敏	内部統制	B C
5/27(水)	東京	決算書でわかる取引先評価のポイント	末永 浩之	取引先評価	A B C
6/1(月)	東京	民法改正と取引基本契約書の改定セミナー	立川 正雄	法務	BC
6/5(金)	東京	新人・新任バイヤーのための資材調達基礎知識	近藤 學	購買知識・実務	A B
6/11(木)	大阪	購買担当者の基礎と実践	野本 満雄	購買知識・実務	A B
6/12(金)	大阪	調達品コストダウンの仕組みづくりと値下げ作戦の具体策	野本 満雄	コストダウン	A B
6/12(金)	東京	コストと原価の基礎	太刀川 卓 渡辺 清和	コスト分析	A B
6/17(水)	東京	成果に直結する取引先評価	藤田 敏	取引先評価	A B C
6/19(金)	東京	信頼関係をベースにした価格交渉力の強化	観音寺 一嵩	購買折衝	B C
7/3(金)	東京	サプライヤ評価システム	八木 君敏	取引先評価	A B C
7/10(金)	東京	海外部品調達の業務の知識と対応	太刀川 卓	国際調達	A B
7/14(火)	東京	調達品のコストダウンの仕組みづくりと値下げ作戦の具体策	野本 満雄	コストダウン	A B
7/15(水)	東京	下請法の理解と課題事例・対策セミナー	近藤 學	法務	A B C
8/4(火)	大阪	設備調達の実践	中西 繁樹	コスト分析	A B
8/5(水)	大阪	信頼関係をベースにした価格交渉力の強化	観音寺 一嵩	購買折衝	B C
8/25(火)	東京	外注管理入門	野本 満雄	サプライヤー統制	A B
8/27(木)	東京	次世代女性購買リーダー養成講座	西水 晃	購買知識・実務	A B
9/4(金)	東京	◎資材法務(第62期資材管理士専門コース受講者のみ)	近藤 學	法務	B C
9/10(木)	東京	◎開発購買の取り組み方	八木 君敏	開発購買	B C
9/11(金)	東京	◎調達コスト低減	福原 政則	コストダウン	A B
9/17(木)	東京	◎コスト査定テーブルの作り方	西水 晃	コスト分析	A B
9/18(金)	東京	◎購買担当者のレベルアップ(コース必修・一般可)	野本 満雄	コストダウン	B C
9/23(水)	東京	◎今後の在庫・物流管理と在庫管理SCM	長谷川 雅行	在庫管理・SCM	A B
9/25(金)	東京	購買担当者の基礎と実践	野本 満雄	購買知識・実務	A B
10/2(金)	東京	◎決算書でわかる取引先評価のポイント	末永 浩之	取引先評価	A B C
10/9(金)	大阪	購買担当者の基礎と実践	野本 満雄	購買知識・実務	A B
10/14(水)	東京	◎グローバル調達を活用した原価低減	清水 孝久	国際調達	B C
10/15(木)	東京	◎設備調達の実践	中西 繁樹	コスト分析	A B
10/23(金)	東京	◎信頼関係をベースにした価格交渉力の強化	観音寺 一嵩	購買折衝	B C
10/28(水)	東京	調達品コストダウン仕組みづくりと値下げ作戦の具体策	野本 満雄	コストダウン	A B
11/5(木)	東京	◎図面の見方と部品単価の算出法	渡辺 清和	コスト分析	A B
11/6(金)	東京	◎これからの購買と資材管理士の役割(コース受講者のみ)	近藤 學	購買知識・実務	B C
11/11(水)	東京	新人・新任バイヤーのための資材調達基礎知識	近藤 學	購買知識・実務	A B
11/13(金)	東京	成功する「間接材」「副資材」調達改革	向川 虎隆	コスト分析	A B C
11/19(木)	福岡	購買担当者の基礎と実践	野本 満雄	購買知識・実務	A B
11/20(金)	福岡	調達品コストダウンの仕組みづくりと値下げ作戦の具体策	野本 満雄	コストダウン	A B
11/26(木)	東京	永続的コストダウンの具体策と手順	八木 君敏	コストダウン	A B C
12/4(金)	東京	購買担当者の基礎と実践	野本 満雄	購買知識・実務	A B
12/11(金)	東京	コストと原価の基礎	太刀川 卓 渡辺 清和	コスト分析	A B
12/18(金)	東京	成果に直結する取引先評価	藤田 敏	取引先評価	A B C
2021年					
1/15(金)	東京	海外部品調達の業務の知識と対応	太刀川 卓	国際調達	A B
1/21(木)	大阪	購買担当者の基礎と実践	野本 満雄	購買知識・実務	A B
1/22(金)	大阪	調達品コストダウンの仕組みづくりと値下げ作戦の具体策	野本 満雄	コストダウン	A B
1/27(水)	東京	信頼関係をベースにした価格交渉力の強化	観音寺 一嵩	購買折衝	B C
2/2(火)	東京	調達組織の在り方とその活性化	藤田 敏	内部統制	B C
2/5(金)	東京	調達コスト分析(新規)	福原 政則	コスト分析	A B
2/9(火)	東京	設備調達の実践	中西 繁樹	コスト分析	A B C
2/17(水)	東京	決算書でわかる取引先評価のポイント	末永 浩之	取引先評価	A B C
2/19(金)	東京	調達品コストダウンの仕組みづくりと値下げ作戦の具体策	野本 満雄	コストダウン	A B
2/25(木)	東京	次世代女性購買リーダー養成講座	西水 晃	購買知識・実務	A B
3/5(金)	東京	調達交渉術(新規)	福原 政則	購買折衝	A B
3/12(金)	東京	購買担当者の基礎と実践	野本 満雄	コストダウン	A B