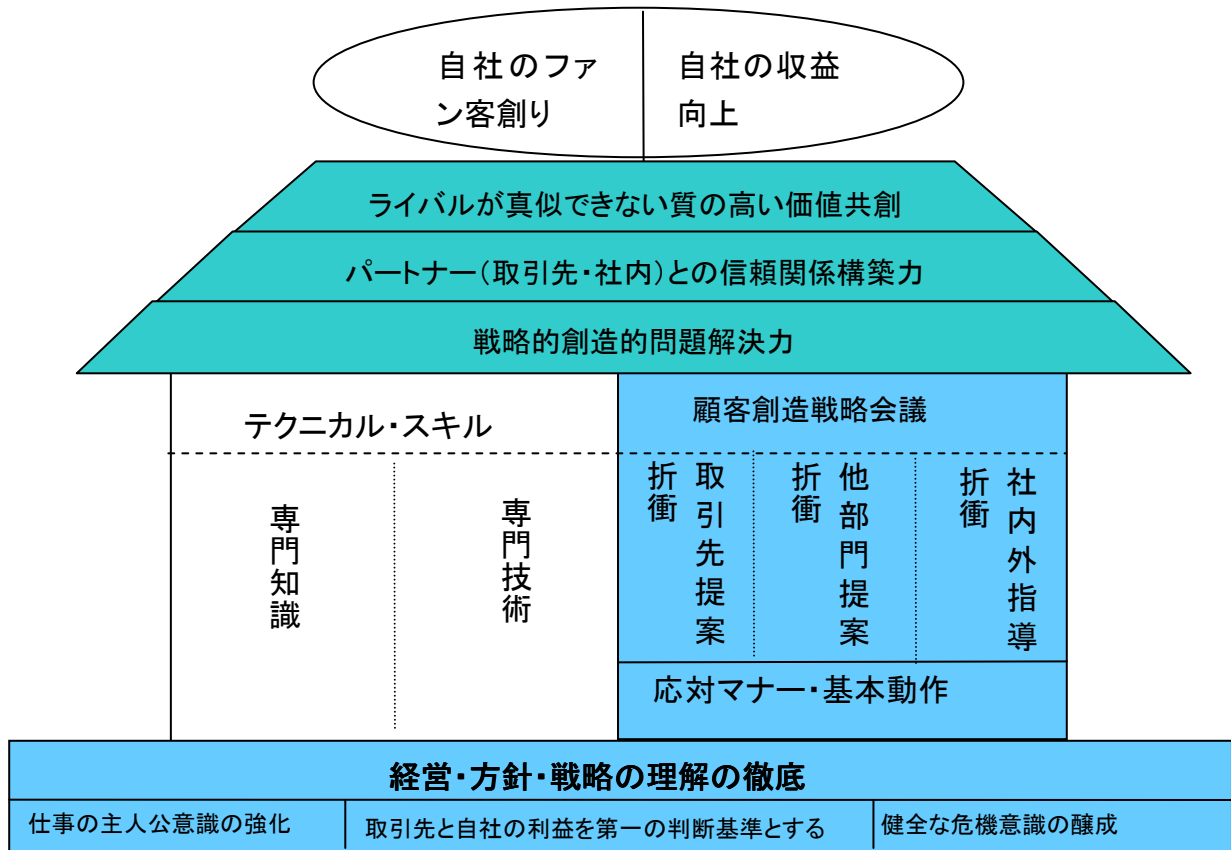


バイヤー戦略会議概要提案

【バイヤー戦略会議の目的】

仕入先との価値共創関係を構築することで、
 お客様の購買代行の使命を果たしながら業績を上げ続けるバイヤー集団への変革する



【この会議で変革する意識】

バイヤーの仕事は、仕入先の提案から選んでお店に伝えること	⇒	バイヤーの仕事は、ファン客創造のためにこちらから仕入先とお店に提案すること
お客様が買うか買わないかは、価格の安さ次第	⇒	お客様が買うか買わないかは、価値と価格の比較からくるお買得感の大きさ次第
所詮仕入先とは、売った、買ったの取引関係	⇒	仕入先とは、お客様から選ばれた結果としてお互いの利益向上を目指すパートナー関係
仕入先折衝とは、強制か、迎合か、妥協しかない。	⇒	仕入先折衝とは、お互いが納得して結束してチャレンジする統合しかない
バイヤーとしての生まれつき資質で成長が決まる	⇒	バイヤーとしての役割責任の自覚とトレーニングで成長が決まる



【第1回】カリキュラム

時間	項目	内容
9:00	講話	貴社責任者からの講話、動機付け
10:00	この戦略会議の狙い	「バイヤーの仕事の本質を学び、業績向上に自信をもつ」 1. 市場環境の認識を踏まえ、目指すべきバイヤーの仕事の本質を学ぶ 2. 価値共創のためのバイヤーの仕事の基本を修得する 3. 正しい行動理論を確立する
10:50	休憩	
11:00	グループワーク	テーマ1：グループづくり（自発的な取り組みを促進するための構えづくり） テーマ2：会いたくないバイヤーとは 対社内顧客、対社外顧客 グループ討議⇒模造紙化
12:00	昼食	
13:00	グループワークの発表と全体討議	発表⇒全体討議（質問・意見・アドバイス） 発表と質疑応答で自己変革の必然性を浮き彫りにする。
14:00	激変する市場環境の本質を認識する	激変する市場環境の本質を認識したうえで、この時代にバイヤーが持つべき3つの行動理論を学び、自己改革を促進する。 1. 企業は環境適応業の意識 2. 自己責任意識 ※従属的依存意識の打破 3. 業績魂

以下省略
(お問い合わせください)

