

受講無料

# (元調達マンが語る) 何とか構築したい 大手顧客との戦略的パートナーシップ

第1弾!!

自社製品の販売強化セミナー① 既存事業 BtoB編

こんな課題感を持つ経営者、又は法人営業担当者へ  
～受講対象者～

- ◆ 新規事業に向け先ず既存事業がこれからも盤石か考え直したい
- ◆ 売上大部分を大手メーカー系Tier1の1社に依存している
- ◆ 言われたとおりに作っていたら次第に利益が減ってきた
- ◆ 新規品番受注したいがもっと安い見積書を描く方が良いか…

## 得られる知見

- ◆ 大手バイヤーの思考方式
- ◆ 自社で取り組める方策
- ◆ 言い出しにくい値上げ交渉方法
- ◆ 下請け取引の状況と法制度



## 開講日程等

- 【開催日時】 令和6年7月24日(水) 14:00 ~ 16:30  
【会場】 ものづくり創造拠点SENTAN 3Fセミナールーム  
【業種】 豊田市内の製造業・建設業・運送業など  
(市外企業から受講希望の場合は、お問い合わせください)

## 開講予告 日程

- 第2弾 自社製品の販路開拓セミナー② 新規事業 BtoB編 開講予定 9月20日(金)  
第3弾 自社製品の販路開拓セミナー③ 新規事業 BtoC編 開講予定 10月4日(金)

第2、3弾のセミナー内容、申込み方法など詳細に とよたイノベーションセンター 問合せ先  
については、右記までお問い合わせください。

TEL: 0565-47-1240

E-mail: [ticinfo@toyota-innov.aichi.jp](mailto:ticinfo@toyota-innov.aichi.jp)

※ 上記、セミナーチラシのリリース予定は7月中旬以降の予定です。

主催 豊田商工会議所・豊田高専・豊田市 3者連携機関  
とよたイノベーションセンター

# (元調達マンが語る) 何とか構築したい 大手顧客との戦略的パートナーシップ

## 開催時間と講座内容

講師	内容
元トヨタ系Tier1自動車部品メーカーの調達部で27年、 事業企画部を5年経験 退職・独立後は製造業中心に 中小企業の経営サポートする。 県内支援機関で 取引あっせんコーディネータ就任。 中小企業診断士 清水 英範 氏	<ul style="list-style-type: none"><li>・自動車産業を取り巻く環境</li><li>・大企業の調達部署の役割としくみ</li><li>・大手調達部から見た地域サプライヤーの理想形 評価の視点、サプライヤーへ期待するもの</li><li>・自社の営業/顧客対応の自己評価 →バイヤーから見た良い会社/悪い会社</li><li>・調達部署との付き合い方 担当者/役職者</li><li>・今後サプライヤーを取り巻く技術環境の変化と動向</li><li>・選ばれるサプライヤーになりたい</li></ul>

※講座終了後、必要に応じ販売政策関連の相談を承ります。

### とよたイノベーションセンター

①～③の方法でお申込み下さい。 お問い合わせ TEL:0565-47-1240

①WEBフォームより申込み →

<https://www.toyota-innov.aichi.jp/event20240724form/>

②FAX: 0565-47-1242

③E-mail: [ticinfo@toyota-innov.aichi.jp](mailto:ticinfo@toyota-innov.aichi.jp)

※E-mail本文に下記内容を記載してください

申込先



会社名	
所在地	〒
参加者	部署/役職 氏名
連絡先	TEL/FAX
	E-mail

お預かりしたメールアドレスに新たなイベントやお得な最新情報等を送付させていただく場合がございます。

もしメールでの情報配信をご希望でない場合は下のチェックボックスにチェックをお願いします。

メールでの情報配信を希望しない