

目的

購入者及び納入者の視点から、調達プロセス及び契約の用途を理解します。円満な関係を正しく構築するためには、どのように適切な関係を築いていくか、そしてどのようにコミュニケーションをとるべきかを学びます。このコースによって、受講者は、最適な契約条項を選択でき、ベンダーの実績を最大限に伸ばせるよう、インセンティブを選択することができます。

内容/プロセス

1. プロジェクトのニーズに基づいた契約計画
 - 自製か購入かの意思決定
 - 契約タイプを理解する
 - 総合的な調達マネジメント計画書
2. 要求事項の話し合い及びビジネス関係の選定
 - 評価基準
 - プロジェクトのニーズに合わせて適切な調達文書を用いる
3. ベンダー対応及びベンダー選定プロセスの管理
 - 納入者プロポーザルを分かりやすく説明する
 - スクリーニング・システム及び重み付け法
4. 契約管理及びベンダーの実績管理
 - 契約変更管理システム
 - クレーム管理及び記録マネジメント・システム
5. 契約終結
 - 契約の早期終結のケース等、契約の中止
 - 調達監査

参加対象者

外部委託による他社とのプロジェクト、契約交渉、又はプロジェクト調達アクティビティの担当者

期間

1日(7時間)

受講料

1名 63,000円(税抜き:60,000円)

言語

英語または日英のバイリンガル

(バイリンガルコースは、外国人講師による英語中心のコースで、通常日本人講師が補助として同席し日本語による質疑応答を行っております。また、テキスト・教材等は全て英語・日本語で提供されます。)