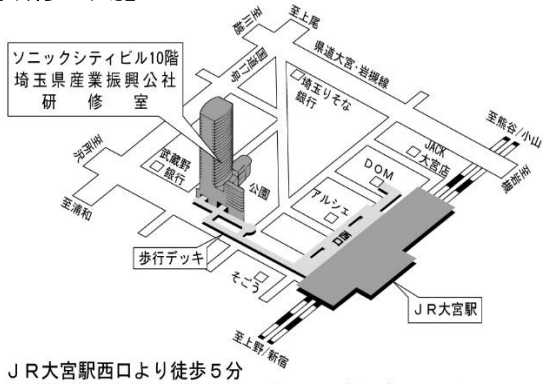
取引先を診断する「目利きのポイント」を実践的に身につけます。

サプライヤ診断手法習得研修

既存取引先の継続診断、新規取引候補先の実力診断をするにあたり、候補会社をどのような視点で診断し、どのような課題を抽出し、どのように判断をするのか？まずは実践的知識・手法を身につけます。

【開催日時】＜1日間＞
令和2年9月9日（水）
9:30～16:30（昼休憩1時間）
※受付開始は9：00～

【研修会場】



ＪＲ大宮駅西口より徒歩５分
※駐車場は有料（30分210円）ですので電車をご利用ください

さいたま市大宮区桜木町１－７－５
大宮ソニックシティビル１０階
埼玉県産業振興公社　研修室

【定　員】３０名

【受講料】（消費税込）
会　　員　７，８００円
一　　般　９，９００円

【主　催】（公財）埼玉県産業振興公社
研修･情報G：TEL048-647-4087

【カリキュラム】

1）目利きポイントの整理
2）目利き演習１　トラブル、納期、品質
3）目利き調査事例報告書解説
4）TOP 面談、現場観察のポイント（演習と講義）
- 第一印象
- 玄関、受付、応接
- ５S、機械、生産性
- 工場で求められていること
- 工場の内部を見るポイント
- 工場見学のコツ

5）サプライヤ査定の実践
- 目利きポイント事例解説
  ①技術的　②品質的　③価格的　④体質的
- 稼働率、能率、良品率の見極め

【講師】
パナソニックライフソリューションズ創研株式会社
上席コンサルタント　田西　登喜男　氏

【プロフィール】
松下電工株式会社にて、金型設計・製造の基礎スキルを蓄積。同時期に多様な自動化技術開発と技術企画を担当。その後、新商品企画・開発、製造部門の運営に携わる。工場経営・海外展開・モノづくり改革担当を経て、2007年6月よりパナソニックライフソリューションズ創研株式会社にてコンサル・研修講師を担当。

お申し込みは・・・ＦＡＸ　０４８－６４５－３２８６　　**サプライヤ診断（20KHC）**

企業名		TEL FAX		
住　所　〒		事務担当者		
フリガナ 受講者氏名	所属部署・役職	年齢	勤続年数	性別
				男　・　女

個人情報の利用目的のご案内
当公社は個人情報を、以下の目的で利用させていただきます。また、募集活動で入手した情報は、当公社の事業で使用し管理します。
・研修やイベントなどに関する情報のご案内（送付を含みます）
・各種相談やお問い合わせに関する対応など
・公社が実施する各種調査の公表
※公表する際は特定の個人を識別できないように配慮します
・研修の運営上必要となる受講生名簿・受付簿の作成
※申込書にご記入いただいた範囲内で受講者名簿として講師に提出します。もし差し支えがある場合、事前にお申し出ください。