**采购降本管理及价值创新**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **开课期数** | **开课时间** | **星期** | **课程费用** | **开课地点** |
| 第一期 | 2016年04月22-23日 | 周五一周六 | 3980元 | 上海 |
| 第二期 | 2016年12月16-17日 | 周五一周六 | 3980元 | 上海 |
| **备注** | 案例式教学，小班授课，同步操作，限招35人。以报名先后顺序为准，满班后的报名学员自动转为下期。 |
| **报名流程** | 填写最后一页的报名回执表并发送给相关联系人 |

**课程时长：2天**

**课程优势：**

* 卓越的战略采购，对公司而言，不单纯是花钱的部门，还是可以创造利润的部门，也是整体竞争力的核心决定部门，因为它负责管理着公司营业额中通常60%以上的价值部分。
* 采购部门每节省1元钱，利润表上就产生1元利润；而销售部门通常需要多卖出10元钱（按10%纯利润计算）才能产生同等利润。公司营业额中，通常有60%以上的部分是外购的，换句话说，无论是降本增效还是风险管理等，重点更在公司外部资源，正是采购部门所负责的。
* 采购部门外接外部资源，包括供应商资源和新技术新材料信息资源，内接所有部门掌握公司核心数据，拥有独有的全局视角信息资源，有机会能价值创新。学习VAVE、供应链流程优化、库存水平管理、新品研发改善等综合性创新方法。
* 再优秀的策略，最后都得以优秀的谈判贯彻落实。训练谈判力，将谋略完整落地。
* 6年企业采购与10年咨询经验（含5年授课），用案例深度解析七步采购法。

**课程对象：**企业高层、采购经理、采购工程师、成本控制分析人员

**课程收益：**

* 建立成本管理的内容框架、成体系的降本手段及成本价格分析方法，以及不同手段的应用场景
* 掌握如何寻找适用于自己业务的正确降本手段
* 学习适用于自己业务的正确成本及价格分析手段（需开课前回答问卷调查）
* 学会分析公司对采购职能的战略需求，学会分析应该采取何种价值创新手段符合公司需求
* 掌握供应链全链条策略创新做法和实践诀窍，包括易犯错误
* 掌握价值分析与价值工程VAVE的方法，并应用到日常采购工作中
* 掌握创新的采购策略和价格策略，用策略整体降本，事半功倍
* 掌握谈判获胜的三大要素：筹码、策略、战术，以及制造三大要素的方法
* 训练获取谈判筹码的技能，包含市场调研、数据获取、数据分析以及制造场景
* 掌握如何针对不同品类、不同采购情景制定正确的谈判策略
* 识别谈判对手的谈判策略与技战术，掌握如何获取谈判桌的主动权

**课程大纲：第一部分**

**模块一：采购价值空间及转型与角色定位**

* 中国制造型企业的市场压力和企业高层的诉求
* 全球采购新实践和趋势
* 采购面临的挑战和价值空间
* 采购转型，成本中心向价值中心的升级转型
* 采购部—成本降低的发起人与组织者，成本管理的总体统筹者
* 全供应链视角的价值创新概念和实践，价值流、VMI等

**模块二：采购成本管理策略，降本手段组合拳**

* 总拥有成本TCO、价格、成本和价值
* 总成本TCO构成计算练习，全生命周期成本，Capex 和Opex
* 成本管理全视角、全局观，抓重点支出，支出分析、降本机会分析、整体降本策略制定
* 如何科学分类管理物料、科学定义供应商关系，用整体策略而非一招半式
* 五大类45种降本手段组合拳
* 供应商队伍优化，品类合并及替代，价值分析与价值工程，增加竞争，多方询价

**模块三：成本、价格分析技术 （1）**

* 采购过程中的常见价格概念，采购价格、总拥有成本、落地价、FOB/CIF等
* 成体系的成本分析方法组合，以及正确的应用场景
* Capex / Opex，BOM成本，制造成本，管理费
* 可变成本，固定成本，直接成本，间接成本
* 供应商价格制定方法：成本加成法，市场结构定价法，需求不确定情况下的价格制定方法，数量折扣/返点价格机制

**模块四：成本、价格分析技术 （2）**

* 成体系的价格分析技术，不同应用场景选择正确的技术，事半功倍高效率识别降本机会
* 成本结构分解，及横向比对，成本结构精细化，及寻找隐藏利润
* 价值分析与价值工程，特定参数/价格模型法
* 与历史价格比较，与基准性价格比较

**【课程大纲：第二部分】**

**模块五：供应链策略创新，产生价值**

* 卓越采购，只买对的：买还是租，买设备还是买服务，买单品还是买组件
* 案例：打印机可以是租来的，其他还有什么也可以租，什么不能租？
* 联盟采购增加采购量，借力创造价值
* 建立目录采购，降低采购运作费用，化复杂为简单
* EPI + ESI，改变机制，成本管理从源头开始
* 企业案例：VMI+物流整合

**模块六：价值分析与价值工程VAVE**

* 不花冤枉钱—VE/VA+逐层分解，只买对的，不买不用的
* 内部跨部门VAVE颠覆性降低产品成本或增强产品竞争力
* VAVE知识体系和核心应用训练（实战演练）

**模块七：产生价值的购买策略及价格策略**

* 基于不同模式的购买策略
* 即期购买，超前购买，套期保值
* 产品生命周期与成本管理，导入期（Introduction）,成长期（Growth）,成熟期（Maturity）,衰退期（Decline）
* 战略供应商，杠杆供应商，瓶颈供应商，一般供应商购买策略
* 如何与供应商定价规避价格风险
* 固定价格法，变动价格法
* 价格指数法，公式法
* 市场投机法，市场联动法
* 合同中的价格条款
* 单价合同，成本加酬金合同

**【课程大纲：第三部分】**

**模块八：谈判战略与战术训练**

* “赢在谈判”之解读，何为赢？一起赢才是真的赢
* 谈判利益相关者之诉求及平衡，谈判者非万能，但又不能说不行
* 获得授权。授权并非总是清晰
* 谈判Power哪里来？形势、信息、智慧，如何获取Power
* Power运用有序，方能攻守兼备
* 运用得当，防止滥用
* 谈判目标设定，信息收集：价格及成本信息，宏观经济及行业市场调研，供应商战略及当前业务分析…，WOT分析，设定谈判目标及次优目标（BATNA ），底线
* 谈判策略制定
* 设定目标，建立团队，定义角色，确定策略次序
* 团队组建，利益相关者与最佳帮手的组合
* 时机及地点的选择
* 角色策略，分工合作，支持又斡旋，决策人策略
* 喊价策略，出牌顺序，以及让步策略
* 谈判技能综合训练提升演练（实战演练）

**讲师介绍**

**张得红老师**

* 上海地平线培训网高级顾问
* 60多家跨国企业采购管理顾问
* 美国供应管理协会ISM CPSM讲师
* 美国供应管理协会ISM中国专业发展委员会主席

**【背景介绍】**

张得红先生是采购管理领域的资深专家，潜心专研14年。兼具在大型制造型企业内的采购实践和为大型跨国客户的咨询经验。他为大型跨国企业客户提供了50多个全球性的供应链管理咨询项目。他对客户的采购及供应链管理工作进行360度诊断，包括采购战略、组织结构、采购流程、人员技能等，并进而提出并帮助实施新的方案，这些方案有效提升采购管理水平，为公司降低采购成本常常超过15%，同时也为公司贡献战略价值。

他的客户主要涵盖工业领域、制药营养食品、化妆品、奢侈品以及医疗设备领域，比如阿特拉斯·科普柯，法液空，圣戈班，欧莱雅，历峰集团，霍尼韦尔，嘉娜宝，达美乐匹萨，索尼，凌力尔特，医科达等

他审视采购组织强调数据和事实，他的方案实施性强，以及他为几十家跨国企业服务的经历，都铸就了他对采购经理人的职业发展道路有着格外深刻的认识。

他丰富的咨询经历和实战案例，对有志于采购工作的专业人员必定会有很大帮助。

**学历及教育背景：**

上海交通大学 MBA

吉林大学 工学学士

**【擅长领域】**

* CPSM认证课程
* 战略供应链管理
* 采购成本管理
* 战略采购
* 供应商管理
* 采购之价值创新
* 间接物料采购管理
* 品类战略制定和实施
* 有效沟通和谈判
* 价值工程

**报名表格**

**《采购降本管理及价值创新》**

 **（费用：3980元/人 地点：上海）**

|  |  |
| --- | --- |
| 公司名称： |  |
| 公司地址： |  |
| 联系人： |  | 电话： |  |
| 性 别： |  | 传真： |  |
| 部门及职务： |  | E­\_mail |  |
| 参加人姓名： | 部门及职务 | 手 机： | E­\_mail |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **您的其他要求和相关说明：*** 付款方式：□现场交课程券 □课前汇款 □其他\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* 预定宾馆：□需要 □不需要 住宿标准及预算要求\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* 预定票务：□需要 □不需要 车次或航班要求\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* 其他要求：

**银行账号：**户 名：上海牛牛企业管理咨询有限公司开户银行：上海浦东发展银行陆家嘴支行账 号：98060 15473 00000 17**联系方式：**翟翾昱（Elaine）电话：021-58652021 手机：13651704863 邮箱：zhaixuanyu@tonglishare.com |