**新时期采购管理的转型与综合能力提升**

**课程特点：**

最实⽤的课程内容：

不强调理论，从实战出发，问题导向，超强针对性。

最鲜活的案例教学：

从具体案例⼊⼿，提出带有普遍性的实操解决⽅案，提供解决问题的标杆。

最系统的解决⽅案：

权威讲师分享25年⼯作经验，18年采购实战体会，6年咨询培训案例，套路清晰系统。

**第⼀天：供应商选择评估与全面管理**

**课程意义：**

1. 拥有并保持⼀个具有⾼度竞争⼒的供应市场，具有成本领先优势，对任何⼀个公司，都是具有关键战略意义的。
2. 世界500强公司很多通过科学的供应商管理，每年在供应链环节成本节约6-8%。
3. 采购部门已不仅仅是“买东西”，寻找和培养适合公司战略需要的供应商已成为采购部门的重要职责。外购或寻找合适供应商提供原来由⾃⼰制造的产品或服务，已成为众多企业规避风险、提升核⼼能⼒的必然选择。
4. 通过培训和⼤量成功案例分析，使学员树⽴供应链管理的新理念，掌握先进的供应商管理与整合措施和操作⽅法，提升供应商管理⽔平，降低采购成本和风险，促进企业可持续发展。

**培训收益：**

• 了解当今供应链发展的趋势；

• 有效的筛选供应商并发现潜在的新供应商；

• 明确供应市场开发与分析的⽅法与步骤；

• 分享供应商管理的经典案例；

• 掌握供应商评估，测评积极性模型的有效⽅法；

• 如何做好供应商绩效的持续改善。

• 识别供应商管理的风险；

• 如何更好的管理供应商，发展与供应商的关系；

**课程⼤纲：**

**第⼀部分：采购及供应链的发展及对供应商进⾏全⾯管理的意义**

**第⼆部分：如何建⽴适合本企业的供应商战略？**

− 何谓采购规划？

− 供应市场分析

− 组织内部需求的分析

− 组织内部的沟通

− 采购的类型对供应商战略的影响

− 我们需要什么样的供应商？

− 换位思考

− 制定全⾯的供应商采购战略规划

**第三部分：供应商选择的原则和步骤**

− 供应商选择的8⼤原则

− 寻找合适供应商的6个主要来源

− 潜在供应商的多层筛选⽅法

− 如何构建供应商选择评估的体系

**第四部分：如何管理和控制供应风险**

− 企业采购⾏为风险防范

− 风险的类别

− 合同管理中的风险

− 如何避免供应商突然断货

− 进⾏采购风险防范与管理审计

− 对风险定义的再认识

− 单⼀供应商策略

− 如何做好应对风险的措施：四种思路。

**第五部分：供应商关系管理**

− 供应商的种类和分类

− 如何发展不同类型的供应商合作关系

− 培育和发展积极的供应商Win-Win伙伴关系（案例分析）

− 开发、管理和供应商的有效关系

− 供应商的退出战略

**第⼆天：采购成本分析与控制& 采购谈判**

**课程意义：**

1、采购成本对企业的利润⽔平有着重要的影响。降低采购成本，则是采购⼈员提供企业附加值最直接的⽅式。

2、缓解成本压⼒，有效的控制采购成本，提升企业经营效益是课程将帮你解决的问题。

3、采购成本每降低1%，企业利润则相应增加5-10%左右。

4、通过⽅法、案例及采购⼯具的应⽤，针对性的解决采购过程中所出现的成本控制的问题，及如何降低采购成本对企业经营发展的帮助。

**课程收益：**

1、了解供应商成本结构

2、了解供应商是如何报价的

3、了解供应商报价⽔分在哪⾥

4、了解如何评估报价并制定购买策略

**课程⼤纲：**

**上午：成本分析与控制**

**第一部分：如何透视供应商成本结构**

* 采购成本结构是怎样的
* 供应商的成本结构是怎样的
* 不同⾏业的供应商成本结构是怎样的
* 如何通过Cost breakdown了解成本结构

**第二部分：如何根据成本分类对成本进⾏管理**

* 按照公司活动的成本分类:制造成本、销售费及⼀般管理费
* 按照成本性态进⾏的成本分类:材料费、⼈⼯费、期间费⽤
* 按照与产品关系
* 按照⼯作量关系
* 按照与管理责任分类

**第三部分：如何核算供应商的成本**

* 如何事先核算供应商成本
* 估计成本计算的流程
* 直接费⽤、间接费⽤与材料费、加⼯费
* 确定成本的⽅法
* 如何通过成本和消耗量计算材料费
* 如何通过加⼯费率和时间计算加⼯费

**第四部分：供应商是如何报价的**

**第五部分：如何评估供应商的报价**

* 供应商的报价是真实数据吗
* 怎样剔除供应商报价的⽔分
* 盈亏平衡分析
* 标准成本法
* 预期成本与事后成本
* ABC作业成本法
* 学习曲线

**第六部分：基于不同定价模式的购买策略**

* 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（Emergence）、成长期（Growth）、成熟期（Maturity）、衰退期（Decline）
* 战略供应商购买策略、杠杆供应商购买策略、瓶颈供应商购买策略、⼀般供应商购买策略

**下午：采购谈判**

**课程收益：**

* 制定供应商关系策略
* 了解采购谈判的基本概念
* 了解采购谈判的基本流程
* 与供应商谈判的准备
* 训练谈判的技巧
* 如何⾯对强势供应商

**第一部分：研讨的准备**

我是谁？ 什么是成功的谈判？ 为什么谈判会失败？

**第二部分：采购谈判的重要性和基本概念：**

1、什么是谈判的“元视⻆”？

1）“元”的历史

2）现实中的谈判误区

3）理解现实中的“转换视⻆”

2、谈判桌⾯的决胜原理

1）什么是C？什么是R？什么是F？

2）如何在现实中理解运⽤好三⻆形模型？

3、供应商管理策略的两种途径；“价值创造”与“利益争夺”如何完美的结合？

1）现实中的双赢谈判

2）双赢谈判的构成

4、谈判科学的⾦科⽟律

**第三部分：讨价还价的艺术：**

1、案例分析

2、录像回放

3、得与失

**第四部分：谈判中的“控制”技巧：**

1、推与拉

2、“推”与“拉”的分类、应⽤技巧与练习

3、沉默的艺术、讨价还价的艺术

**第五部分：谈判的准备：**

1、采购的信息收集和分析

2、成本分析⽅法和采购如何识别⽔分？

3、供应商档案的利⽤

4、经常被忽视的重要因素

5、谈判准备中⼈的因素

**第六部分：综合谈判模拟练习**

**讲师介绍：王硕**



● 个⼈介绍：

实战派采购供应链专家。

美国斯坦福⼤学进修学者。

世界决策经理⼈会员，获得英国ILT 认证。

拥有近20年国际化的的采购管理和运营经验。

同时拥有多国⼯作经历：除中⽂外还精通英语和韩语；曾在西门⼦、壳牌⽯油、维斯塔斯、⼤唐集团等能源及电⼦等世界五百强公司⾥担任过全球采购总监，亚太采购经理职务。

● 主要贡献：

• 曾组建和管理中国和印度两个国家的采购团队。直接负责5个地区的业务整合和团队管理，负责总合同数超过500个，总价值上亿美⾦。

• 曾负责三个独⽴的全球采购团队，组织、领导全球年度采购谈判。覆盖全球5个地区的⼯⼚，涉及采购总⾦额10亿欧元的项⽬和⽣产。

• 组建和运营跨部门采购团队。团队成员来⾃北京、上海、西班⽛、丹麦、德国和美国等不同国家和地区。负责团队整体管理和战略制定。-制定供应商合作战略。负责供应渠道建⽴、评估和考核。负责战略供应商谈判。

• 负责与供应商的全球战略框架协议。

• 曾负责SYNOVA项⽬的全⾯过程化⼯作，为中国⼤剧院、北京⾸都机场新航站楼，及北京地铁项⽬提供配套消防和安防产品服务。价值超千万欧元。领导采购团队成功完成逾500个部件的本地化⽣产与采购，为公司项⽬节省成本达百万欧元。

● 擅长领域：

对于采购和供应链，尤其是对于中层经理的采购策略、供应商管理等具有深刻的理解和丰富

经验。熟悉质量管理体系、供应商发展理论、战略采购及合同管理等。

● 培训和指导过的企业有：

惠普（HP）、西门⼦、诺基亚、汉森风⼒电动设备（中国）有限公司、联想集团、约翰迪尔、

⽃⼭⼯程机械（中国）有限公司、⼤唐通讯集团、⽅正集团、清华同⽅集团、中兴通讯集团、⼤唐电⼒、美的集团、天津钢管集团股份有限公司、阿尔斯通、住友公司、中国移动、核电集团，宇通客车股份有限公司、北京汽车集团、哈尔滨东安汽车发动机制造有限公司、⼀汽海马汽车有限公司、东风本⽥汽车有限公司、⼤通物流、中国南车集团、菲尼萨光电通讯等。

**培训事项：**

1、上课时间：6 月 25-26 日

2、培训地点：四川邮电职业技术学院学术交流中心二楼多功能厅

3、培训费：3320元/人（含培训费、资料费、学员用品、午餐、茶歇）

3、付款方式：

方式一：对公转账

公司名称：四川省通信产业服务有限公司科技培训分公司  
 公司账号：51001865336051500581  
 开户银行：中国建设银行岷江支行东门大桥分理处  
 纳税人号：915101046771657205  
 公司地址：四川省成都市锦江区静康路536号  
 联系电话：84797156

行号：105651000127

方式二：扫描二维码支付：



4、项目咨询及其他问题：

集团客户事业部 朱晓华 13348966976

四川省通信产业服务有限公司科技培训分公司

2021.6.1.