**采购成本分析与供应商谈判技巧**

时间地点：11月18-19日，上海

主办单位：知采企业管理咨询（北京）有限公司

报名热线：010－80882240 13917288447（微信同号）

培训对象：供应商管理人员、合同管理人员、订单管理人员、物流人员、采购经理 生产副总经理、财务总监、CIO、

课程费用：RMB 4500元/人/ 2天（含授课费、资料费、午餐费、茶点费、税费等）   
特别收益：拥有CPSM证书人士参加培训可以获得13个CPSM继续教育积分

企业内训：此课程可以邀请我们的培训师到企业开展内训服务，欢迎来电咨询

**课程收益：**

* 摒弃市场上各种杂乱的所谓的“降本方法”，以清晰的结构帮助大家整理主要思路；
* 基本掌握竞标的“战略”，而不是各种次要的细节；
* 掌握2大分析工具以及实际适用的情景；
* 通过各种实例演示，领悟TCO的真正含义，并能运用在各自工作中；
* 回顾谈判的部分基础，但十分重要的概念；
* 识别谈判中使用的技巧并学会反制；
* 了解技巧背后心理学的运用，从而能在每次工作实战中举一反三；
* 学会高阶谈判的理论基础-行为经济学，以及各种社会学的技巧，以便更熟练的运用在更广泛的谈判场景中以提升积极的结果。

**课程大纲**

**第一天：降低采购成本**

1. **降低采购成本的方法论**

* 64格采购博弈棋盘
* 数据分析：价格分析和成本分析
* 竞标的应用环境

1. **价格分析方法**

* 学习曲线法的运用
* 重要工具：竞标
  1. 竞标的3种类型及其特点
  2. 竞标3种类型的适用环境
* 价格回归分析工具：LPP介绍及其演示

1. **成本分析方法**

* 作业成本法ABC
* 应用成本Should Cost
* 练习：画出价值链

1. **基于TCO的降本方法运用举例**

* 从财务角度看：TCO的哪部分有机会降本
* 降本方法运用的实际举例
  1. 集中采购：数量/原材料/价值链的整合
  2. 供应商整合
  3. 全球化和本地化
  4. 供应商早期参与(ESI)
  5. 产品设计标准化(Standardization)
  6. 基于采购战略的长期合同(LTA)
  7. 价值工程(VE)与价值分析(VA)
  8. 高效的物流方案:看板系统(Kanban)
  9. 精益生产：价值链管理(LEAN-VSM)
* 大宗商品的降本方法
  1. 定价方法和购买策略
  2. 举例：大宗商品的合同定价

**第二天：谈判策略与技巧**

1. **一些重要的基本概念**

* 角色扮演：让我们成交
* 谈判准备
* 谈判的复盘：学习的7个阶段
* 可谈区间ZOPA与最佳备选方案BATNA
* 谈判4阶段
* 影响谈判进程的因素

1. **谈判技巧以及心理学运用**

* 7种常见谈判技巧及反制措施
* 8种心理学的运用

1. **行为经济学的运用**

* 3大法则在生活中的运用
* 3大法则在商务谈判中的运用
* 短视频：可利用性法则的实战

1. **社会学的运用**

* 如何打破僵局
  1. 动态的沟通方法
  2. 勇于说“不”
  3. 如何问问题
* 说服别人的战略和策略
* 团队谈判中座位的安排
* 谈判中肢体语言的识别
* 男女大不同：商务谈判中的注意点
* 角色扮演：年度降价

**老师简介：**

林老师 Max Lin

* 知采咨询·CPOWAY高级讲师
* 三一集团外聘青年专家
* 克里夫顿优势课程亚洲认证讲师

专业经验背景：

* 曾在全球500强知名跨国企业如GE通用电气(亚太)采购中心, 法国核电集团, 惠而浦和施耐德电气等历任新项目采购、贴牌采购、工厂运营采购、全球寻源采购、CoE卓越中心以及品类战略管理等职责；
* 20多年全球500强企业工作经验，12年团队管理含4年多高阶管理的经历；
* 管理的团队成员超过20人，采购金额超过80亿人民币；
* 施耐德电气爱迪生专家，全球供应链培训项目设计师。
* 英国赫瑞瓦特(Heriot-Watt University)爱丁堡商业学院工商管理硕士；
* 采购谈判经验丰富，通过谈判/价值工程/精益等实现年度降本金额最高达1千万欧元；同时兼内部讲师，曾负责全球战略谈判课程的定制化设计和区域执行以提升采购团队能力；
* 项目复杂度管理的经验丰富，涉及的项目曾跨越全球所有区域的240家工厂，直接管理品类涉及的需求工厂同时超过60个并横跨亚太地区12个国家；
* 拥有丰富的实战经验, 涉及过的采购产品涵盖多种商品类别, 比如各种加工工艺, 大宗原材料以及间接性物料等，并通过与之相关的具体项目完善了很多工具。熟悉多种商品的作业成本, 以及亚太区各个国家的市场和供应链特点。
* 作为个人葡萄酒爱好者，曾做过1年的葡萄酒培训课程实践。

擅长的公开课程包括并不仅限于：

* 采购谈判管理
* 供应商管理
* 成本分析与控制
* 战略采购管理
* 采购必备的财务知识与技能
* 优势领导力等系列采购课程
* 以及多数使用客户实际数据作为案例等的定制化课程。

曾培训和辅导过的企业有：

德尔福汽车，康明斯中国，李尔公司，BMW，Nokia，Haier, IBM, Tyco, Tower，TCL，中海油公司，ABB，Siemens，Philips中国，Aucma，Media，奥的斯电梯，飞利浦亚明，拜耳公司，西门子，萨帕铝热，通用磨坊，美卓造纸机械，艾欧史密斯，英格索兰，联合利华（中国）、唐纳森过滤器、Intel（中国）、伟创力、赛诺菲中国（Sanofi）、美国药星制药（Amphastar）、阿斯利康投资（中国），康菲石油，大众汽车、彼勒、万可电子、格兰特钻具、青岛庞巴迪、联合汽车电子、嘉吉粮油、采埃孚、德克斯米尔、利洁时中国投资、天津雅马哈、海航集团、中国国际货运航空公司、乔治费歇尔汽车用品、中集集团、上海家化、哈利玛化工等上千家企业。

其中有过内训和咨询的企业有：

Sany三一集团，XCMG徐工集团，BMW中国，Brilliance华晨集团，Valmet唯美德, Husqvarna富士华机械，Alcoa美铝中国，Jaguar奇瑞捷豹，台山核电，四方机车和中国南车集团。

**公开课报名表**

报名学员信息 / Registrant Information:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 公司全称 |  | | | | | |
| 参加人姓名  Name | 性别  Gender | 职务  Job Title | | 电话Telephone | 手机  Mobile | 邮 件  E-mail |
|  |  |  | |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |
| 付款方式 Payment | 请选择： □ 转账 □ 现金 □ 微信支付宝（可信用卡刷码） | | | | | |
| 付款方式  与信息Payment information | 户 名：知采企业管理咨询（北京）有限公司 开户银行：招商银行股份有限公司北京大望路支行  银行帐号：110924202010501 | | | | | |
| 发票提供给 Deliver Invoice to | | | □ HR □ 学员 | | | |

**如您有企业内训需求，请与我们联系； 该表可复制**

**联系人：**Frank,li(李冰)

**手机：** 13917288447(同微信)

**电话：**010－80882240 4006-168-128

**E-mail：**frank.li@cpoway.cn