**采购成本降低与双赢谈判技巧**

**时间地点：**2023年6月23-24日 上海 7月14-15日 广州

2023年11月9-10日 深圳 11月16-17日 上海

**授课对象：**高层管理者、采购部门、品管部门、设计部门、财务部门及其他相关部门人员

**费　　用：**4200元/人 (包含：课程、讲义、午餐、茶点等费用)

注：本课程可为企业提供上门内训服务和咨询服务，欢迎来电咨询！

**课程背景：**

产能过剩，市场竞争压力越来越大，如何降低采购成本？如何分析采购产品的价格？如何提出我方的采购要求？原材料库存应该如何管理?本课程从企业采购成本分析和成本控制入手，从企业供应链管理的高度，以实战案例为背景，向学员提供一套完整的、结构化的谈判方法与实用模板，对采购谈判过程的要点进行分析，让学员掌握与供应商开展采购合作的谈判策略、方法与技巧；以及如何进行有效的采购成本分析、采购预算管理，为供应链管理环境下的采购活动创造条件。

**课程收益：**

掌握采购成本分析的方法。

掌握编制采购计划与预算的方法。

了解供应商产品定价的策略。

掌握采购谈判计划拟定的步骤？

学会采购谈判的具体方法与策略？

把握库存管理与采购成本控制的关系？

**课程大纲：**

**一、采购管理概述与采购模式**

采购供应工作流程

JIT即时采购模式

集中采购与分散采购

集中统购的流程框架

集中采购职能的层次划分

优化资源配置

构建采购管理平台

明确采购责任、统一组织功能设计保证流程贯通

电子化采购模式

**案例：施乐公司JIT即时采购案例分析**

**案例：一汽集团集中统购实施方案与措施**

**案例：中国石化电子化采购体系**

**二、采购管理绩效与采购成本降低策略**

采购及采购管理的类别

采购绩效管理的KPI十大关键指标

各种采购管理的目标差异

采购能力与采购结果的关系

七大部门的采购管理协调

产品市场寿命周期与对应供应商政策？

采购成本降低的学习曲线模型

采购成本降低的策略

如何做好供应商管理？

建立完善的采购管理体系。

**案例分析与讨论**

90%的学习曲线示例

某公司的采购成本百分率。

某公司的采购管理体系与采购战略目标

**三、利用价值工程进行采购成本控制**

采购要素与采购价格的关系

采购需求与采购成本

采购要求的类别

如何利用价值工程分析确定采购要求？

价值工程分析的步骤

如何选择采购产品作为价值分析的对象？

A.B.C.分析法确定采购产品价值及采购成本

FD强制确定法确定采购产品价值及采购成本

**案例分析与讨论**

价值工程分析产品零件采购成本

**四、供应商产品价格分析策略与方法**

影响供应价格的细分因素

供应商的定价方法

成本导向定价策略

边际成本定价法

变动成本与固定成本

目标收益定价法

目标收益定价法的采购启发

需求导向定价法

竞争导向定价策略

什么是行情定价法?

投标定价法如何定价？

需求导向定价策略

什么是价值定价法？

价值定价法如何定价？

产品组合定价策略

价格变动反应及价格调整

企业类型不同对成本定价法的影响。

企业降价与提价的条件

顾客对价格变动的反应

竞争者对企业变价的反应

企业对竞争者变价的反应

生产企业的四种供应类型。

四种供应链类型的定价。

不同分类的商品，其追求的目标利润各不相同。

**案例分析与讨论**

目标成本法实施案例

成本与价格关系讨论分析

目标收益定价法

库存导向型-边际成本定价法

**五、采购成本分析主要方法**

供应商的报价方式。

供应商价格比较分析

采购成本分解――全成本核算／变动成本核算法

消耗性产品成本明细表。

双赢的采购成本管理

采购成本结构分析

各成本构成要素分析

怎样得到“成本结构分析”资料？

供应商成本分析三步骤

节约采购资金的要决

降低采购单价十五方式

降低采购成本的途径有哪些

从非采购角度減少产品成本六大分析

资产性产品成本明细表。

如何分析资产性采购的报价?

迫使供应商降价的八大时机

**案例分析与讨论**

分解报价表的应用

公司的目标收益定价法。

某单位电视机玻壳采购成本分析

配套产品的报价表分析案例。

生产设备/器材配件采购成本分析模型

**六、采购谈判前期的准备工作**

谈判的动因与动力

采购谈判效果不佳的原因有哪些？

如何应对采购谈判面临的内部因素制约？

采购谈判的基本流程。

哪些因素对谈判能力影响较大？

性格的四种类型。

各种人际风格的沟通策略

性格与谈判角色的匹配性

不同人际沟通风格倾向的特点

您最容易和最不容易相处的谈判对手。

四种谈判对手的特点有哪些？

如何克服自身的弱点？

**案例分析与讨论**

表现型谈判对象分析

控制型谈判对象分析？

分析型谈判对象分析

平稳型谈判对象分析

性格测试结果的分析。

**七、采购谈判的策略与执行计划**

谈判目标设定

如何制定“谈判策略表”？

如何设计供应商回应表？

制定谈判的时间计划

制定谈判执行计划的六大步骤。

**第一步：**谈判需求的确定。

**第二步：**谈判双方需求项目分析。

**第三步：**谈判项目的重要性主次分析。

**第四步：**设定各项目的谈判目标。

**第五步：**谈判目标实现的方法和途径。

**第六步：**制定谈判执行计划。

**案例分析与讨论**

中国高铁技术引进谈判策略分析

某公司关键零部件采购计划案例。

采购谈判实战演练。

**八、采购谈判计划执行过程中的策略**

谈判的六个阶段

谈判行动纲领之“十要”

谈判行动纲领之“十不要”

**谈判的开局策略**

谈判报价策略——提升你的价值

谈判还价策略——了解对方的底价

谈判交易策略——谈判开局不该做的事情

压缩谈判空间——不情愿的交易

关注谈判焦点——确定关注关键问题

坚持不放策略——咬定青山不放松

**谈判的中期策略**

情绪控制策略——避免情绪对立

中期让步策略——避免首先提出折中

等价让步策略——防止让步贬值

应对难题策略——化解对方提出的问题

预留时空策略——请示上级领导

进退自如策略——对谈判者最有用的二个字

**谈判的后期策略**

施加压力策略——黑脸/白脸

乘胜追击策略——获取更多利益

确保成交策略——关键诉求反悔

后期让步策略——次要目标的让步

主动出击策略——拟定合同

预防异常策略——防止交易出现异常

供应商谈判的惯用手段分析？

谈判打破僵局的方法

采购方优劣势技术分析

买方占优势的议价技巧

卖方占优势的议价技巧

买卖双方势均力敌时的议价技巧

**案例分析与讨论**

中国高铁技术引进制定“谈判战略表”

我为弱势怎么谈？

某纺织厂采购纱管化整为零的议价技巧

电脑采购谈判过程演练

**九、采购订购模式与库存成本降低策略**

为什么要建库存？

影响企业库存的七种因素

合理采购与存量控制

定量采购库存控制

定期采购库存控制

根据缺货期望值确定安全库存

根据缺货情况确定安全库存

衡量库存是否积压的指标有哪些？

采购订购模式与库存控制策略

物料ABC分析法和运用

物料分类及采购模式确定

库存绩效评估三大指标

库存周转率的几种算法.

如何加速物料库存周转

如何降低原材料库存

JIT及时采购管理

JIT及时采购库存管理方式-库存什么

JIT及时采购库存管理方式-库存多少

JJIT及时采购库存管理方式-怎么存

**案例分析与讨论**

某公司的资产负债表（Balance Sheet）.

某公司的损益表（P&L）.

公司老总对库存管理各目标逻辑顺序的要求.

物料A-B-C分类分析步骤

某公司总库存的周转率.

JIT及时采购库存管理模型分析.

标准库存量（SSQ）计算的结构图

月均需求（MAD）的确定方法

订货周期 （O/C）的的确定方法

到货周期（L/T） 的确定方法

安全库存周期 （S/S）的确定方法

标准订货量（SOQ）计算的结构图

**十、招投标采购与采购成本控制**

招投标形式的分类

什么是“招投标”？

不同采购招标方式的特点.

如何实施采购邀请招投标？

邀请招标的五步骤

投标、评标的程序及方法

以最低评标价为基础的评标方法

综合评标法

以寿命周期成本为基础的评标方法

供应商评估打分法

供应商评估的指标筛选

评估指标的权重分析

如何分析评估指标的调研结果？

**案例分析与讨论**

供应商评估的指标筛选

某公司的综合评标法.

评分方法案例分析

**培训讲师：洪剑坪**

工商管理MBA、高级培训师，工业4.0的引领者、中国制造2025实践先锋、TCC咨询式培训的首创者、连续四年评全球华人500强讲师，供应链管理十强培训师。全国科管委企业管理专业委员会物流师专职讲师，CPMM国际采购经理认证讲师，中国管理科学研究院人才战略研究所高级培训师。

实战派讲师，讲课培训注重实用、同时有很深的理论底蕴，培训贴近企业，课程可用性强、善于运用案例，启发思维、互动性强，讲师风格幽默风趣，感染力强、深受企业的好评。常能引用工作中的案例作分享，给大家一种对身边事例分析的方法和思路，令人耳目一新。