**采购成本分析、控制及谈判策略**

课程安排

2025年04月10-11日 上海 05月15-16日 北京 06月17-18日 苏州

2025年08月06-07日 上海 10月27-28日 苏州 11月20-21日 北京 12月17-18日 上海

课程费用

￥4,800/人（含授课费、资料费、两天午餐费茶点、会务费）

课程背景

作为企业专业采购人员，成本及价格分析在日常工作中是非常重要的技能，也是考核采购的重要指标。如何理解供应商的定价策略、成本构成以及有效降本的方法和工具，从而制定采购策略、决策，究竟如何才称得上是正确的商务谈判？工作中遇到那么多问题，培训能否找到答案？3大法则在商务谈判中的运用，如何能重复复制我的成功的谈判！是采购被赋能合格上岗的必修课。

课程收益

在了解市场竞争关系后，厘清供应商报价的生成环境，运用工具将供应商成本结构变为透明，并最终形成降本的策略。以漏斗形式，剖析市场、价格、成本、策略，形成完整的思路和结构，提高日常工作效率和汇报能力。了解常见的谈判技巧和其背后心理学的运用，初步了解肢体语言和其他影响谈判的因素，角色代入实操学习到的知识点。

课程对象

采购总监、经理、采购主管、品质部门经理、供货商辅导师、负责采购的副总等相关人员

课程大纲

**一、供应市场分析**



■ 卡拉杰克模型

■ 供应市场全局模型

■ 采购战略深度解析模型

■ 竞争模型

■ 影响供应商定价的内外因素

**二、采购价格分析**



■ 价格分析定义和方法

■ 数量折扣法

■ 线性回归价格分析

■ 案例分析：MRO零部件价格分析

**三、采购成本分析**



■ 成本构成分类

■ 作业成本分析法 [供应商报价分析]

■ 边际分析法 [规模经济和规模不经济]

■ 供应商产能需求与供应

■ 案例分析：电子产品成本分析和建模分析案例：结合LPP价格分析法进行图表制作和决策

**四、有效的降本方法和采购成本控制及管理**



■ 成本管理工具 [目标成本与应该成本法]

■ 损益平衡法

■ 竞标 [纳什均衡]

■ 总拥有成本 [价格冰山案例]

■ 价值工程与价值分析

■ ESI 供应商早期介入

■ 标准化设计

■ 集中采购

■ 案例分析：竞标博弈



**五、谈判的一些重要基本概念**

■ 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

**六、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

**七、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

**八、社会学的运用**



■ 如何打破僵局

动态的沟通方法

勇于说“不”

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

讲师介绍

**王洪森 Hanson Wang**

穿着西装笔挺的男子

描述已自动生成Hanson资深供应链采购专家，从业24年，专注于采购和资产管理工作。横跨世界五百强汽车制造企业、制药跨国企业、互联网独角兽企业。在直接采购、间接采购、供应链计划管理、资产运营管理上有全链路打通的经验，对华为的集成供应链有深入研究，担任过中国区采购总监和全球品类采购项目高级经理。

作为瑞士诺华全球间接采购品类高级经理，参与全球精益项目的建立与推进，并成为诺华全球品类采购专家，获得黑带荣誉。

在滴滴负责两轮车采购和资产管理工作中，将采购的柔性供应发挥到极致，以控制最小订单量和原料渠道等多种手段和杠杆，控制成本和交付，有效地保证了强竞争环境下的供应链弹性。

借鉴国际通行供应链课程和精益六西格玛的课程和项目经验，结合24年实战经验，通过大量实战案例，手把手地传授实操，并带入专业知识建立体系认知，让学员自主思考形成供应链柔性解决方案。

主要课题覆盖：需求管理、品类管理、市场分析、价格与成本分析与管理、供应商关系管理、采购数据分析、合同管理、供应链精益运营。

教育背景与专业履历：天津外国语大学、德国柏林工业大学经济与法律学院、诺华国际学院精益管理六西格玛黑带、中国卫星导航定位协会国家级个人贡献奖。

联系我们

**303b333633323435343bc8cbName：**

**303b333633363731363bb5e7bbb0Tel:**

**303b333733323739373bcad6bbfaMobil:**

**303b343632393039323bd3cacfe4Mail：**

**公开课报名表**

我报名参加以下博润课程 / Please Register Me for the Following Brain consulting Seminar of:

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 | | | | | |
| 付款方式  与信息Payment information | 账 户：北京博润伟业管理顾问有限公司  开户银行：华夏银行北京十里堡支行  银行帐号：4046200001801900010060  地 址：北京市朝阳区东四环中路78号大成国际中心2号楼B0615 | | | | | |
| 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**