**精彩博弈--采购谈判技巧与供应商管理提升营**

**【主办单位】**济南立正管理咨询有限公司

**【报名热线】**0531-85956956，13864004657（微信同号）

**【开课时间】**2025年10月24-25日 济南

**【培训对象】**总经理/副总、采购、供应链管理、财务、及相关部门人员

**【课程费用】RMB4680/人**（包含：培训费、资料费、茶点、午餐、发票）

**【课程背景】**

原材料价格在一路狂飙开始！由于疫情的蔓延全球供应链从开发趋向于区域保护，供应关系日益尖锐！供求关系正在发生绝地逆转！危机之下，日益增长的采购成本往往是企业挥之不去的噩梦！单从原材料成本角度看，通常有50%-85%的成本是支付给供应商，采购员会将60%的时间用于与外部供应商的各种采购谈判，供应商对企业的重要性与日俱增，人们都在谈供应商是我们的合作伙伴，可现实我们不断对弱势供应商下达降低成本指标，可那些垄断行业的强势供应商却拿着高利润！

**【课程目的】**

学习：通过成本分析如何选择优质供应商

学习：选择优质的供应商开发渠道

学习：培养优秀的供应商团队

学习：采购谈判具有的基本工具和能力

学习：制定采购谈判策略

学习：实施有效谈判

**【课程收益】**

掌握：谈判二十一实战技巧&采购谈判“降龙十八掌”

掌握：供应成本分析的五力模型

掌握：供应商开发36种绝招&供应商评估的七大步骤

掌握：采购谈判中的八大利器

掌握：供应商关系管理的“九阳神功”

掌握: 采购谈判战略和战术部署的“天龙八部”

**【课程特色】**

1.本课程具有大量且落地的实战技巧，管理工具，结合近期热点的案例解读、辅以“情境式”“案例复盘”；“沙盘游戏”“角色扮演”等实景模拟演练，让学员深刻理解授课的实战工具，迅速发现和解析工作中难点、痛点问题，立竿见影的予以解决！

2. 培训中落实“532”计划（“5”指通过培训完成至少5个实战技能的学习；“3”指至少完全掌握3个实战技能；“2”指至少2个实战技能立即在企业采购管理产生价值），实施高效的落地方案！

**【课程大纲】**

**第一单元 如何精准选择成本合理供应商**

情景案例1：解读某新能源材料集团公司采购部是如何分析大宗材料价格上涨的合理性因素？

1.采购品项的需求的成本管理工具--卡拉杰克模型

2.疫情后时代采购成本分析十大风险

3.如何分析材料价格供应的优先级

4.如何制定供应区域战略地图

5.如何理解材料供应价值和生命周期

6.供应商报价的三大原则

7.打造采购成本分析的五力模型

【培训小技巧】

疫情后时代采购成本全面分析的十大工具&采购材料成本模型

【案例解读】

1.委外加工成本分析技巧—如何识别供应商报价的漏洞？

2.某公司采购降本的“罪与罚”--采购分析报告的分析与解读

【案例复盘】

如何分析采购成本上涨的原因，通过学习的工具和方法，讨论予以剖析和点评

**第二单元 供应商开发、评估、绩效管理实战技巧**

情景案例2：疫情后时代华为供应商管理的方法？

1.建立正确的供应战略方案

2.制定开发供应战略地图

3.建立正确供应商开发体系框架九大步骤

4.危机下供应商评价基本构建模式和选择五大原则

5.供应商绩效评估中角色分工和职责定位

6.如何高效实施供应链绩效考核和绩效改善方法

【培训小技巧】

供应商评审“海陆空”体系的运用&供应商关系管理的“九阳神功”

【案例解读】

1.选择比管理更重要，美的公司是如何建立供应商评估体系的？

2.解读华为对供应商进行 KCP管理方案

【课题演练】

开发供应商是采购效率提升的关键，分析在采购管理过程中出现的十大供应商开发误区

**第三单元 如何制定采购谈判策略**

情景案例3：从“舌战群儒”来看如何制定一场成功谈判的策略

1.启动谈判需要准备哪些工作

2.如何分析采购谈判的主要因素

3.如何准备采购谈判工作

4.分析采购谈判团队的性格，职业匹配，谈判风格

5.制定谈判策略七步骤

【培训小技巧】

疫情后时代采购谈判战略和战术部署的“天龙八部”

【案例解读】

客户指定的供应商如何制定供应商的谈判策略

【案例复盘】

如何识别我们谈判策略出现“方向性的错误

**第四单元 如何实施有效谈判**

情景案例4：解读某全球材料公司采购部同强势供应商精彩的采购谈判案例

1.商务谈判控场实施二十一实战技巧

1.1如何管控谈判阶段/1.2整个谈判如何掌控/1.3哪种砍价方式更好/1.4哪种谈判形式容易出问题/1.5如何做好电话谈判/1.6为什么我方会弱势/1.7我方弱势怎么谈/1.8什么是分阶段蚕食/1.9分阶段蚕食的策略步骤/1.10如何提升说服力/1.11第三方的参考依据/1.12如何提高谈判时的沟通/1.13我们会问问题吗/1.14如何问问题/1.15反驳对方的几种方式/1.16沟通禁忌/1.17对方忽悠我怎么谈/1.18如何挽回失误（失口）/1.19出现僵局怎么谈/1.20.谈判结束时怎么办/1.21如何与不同对象谈判

2.采购谈判战术“降龙十八掌”

第一掌：试探计/第二掌：声东击西计/第三掌：强人所难计/第四掌：换位思考计/第五掌：巧立名目计/第六掌：先轻后重计/第七掌：档箭牌计/第八掌：顺手牵羊计/第九掌：激将计/第十掌：限定选择计/第十一掌：人情计/第十二掌：小圈密谈计/第十三掌：奉送选择权计/第十四掌：以静制动计/第十五掌：车轮计/第十六掌：挤牙膏计/第十七掌：欲擒故纵计/第十八掌：红脸与白脸

【培训小技巧】

采购谈判中谈判的话术

【案例解读】

一个真实失败的谈判案例复盘（多品种少批量采购案例谈判）

【头脑风暴】

如何实现和关键材料供应商谈判的双赢

**【讲师简介】**

**南老师：采购与供应链管理**

采购招投标管理专家

供应链系统实战专家

供应商开发和绩效管理

采购风险与成本控制管理

IFPSM注册采购能力资格认证

采购与供应链管理资格认证注册采购师

西北纺织工业学院机电一体化专业毕业

**老师优势**

曾在世界500强、国企、民企从事采购供应链管理/招投标工作26年，并在5家国内外大型上市集团公司有着采购与供应链管理的实战工作经验，成功在新能源汽车联盟、液压设备（汽车尾板龙头企业）、德豪润达、理士国际、珠海XX电器推行采购招标，供应商管理和绩效评估，供应链搭建和风险评估的实战模式，尤其在新能源汽车产业创新联盟全方位实施供应链集成化管理模式和海陆空供应链体系革新推进工作，有效帮助企业完成采购和供应链管理能力转型和提升。同时在中国三大电信运营商、中海油、中车、南方电网、神华、中广核、中煤、中通等大型央企有效提升招投标效率，提高了采购人员能力，高效且合规化提升采购最大价值！

采购招标管理：组织和策划理士国际的集团采购中心职能提升，培训和推行采购招标的成本控制方法，有效的降低采购成本和采购供应的风险，优化采购与供应的关系，有效的整合供应商资源，确保企业采购的综合成本最优。

供应商绩效管理：建立符合理士国际和珠海XX电器的供应商绩效评估方案，制定一套符合企业和供应商实现双赢和稳定同步发展的绩效管理模式，优化整体供应资源配置，有效降低供应风险和管理费用，实现供应链高效快捷的运作模式。

服务客户：石油化工&新材料行业：中海油集团、渤海石油管理局、航天一院、盛虹化工、雄驰电子、顺东集团、图兰科技、荷韵特种材料等。

**服务客户**

电信及通讯行业：中国电子科技集团、北京电信、武汉移动、西安联通、通号通讯信息集团、中国联通廊坊分公司、中国电信深圳分公司、大兴安岭移动公司、大庆移动公司、长飞光纤光缆、深信服通讯、烽火通信、中孚信息股份集团、深宇集团、亿美实业等。

快消品行业（饮品&服装&手机配件等）：嘉士伯啤酒集团、海澜之家、歌尔声学股份集团、安克创新、浪奇实业、白象食品集团、米多奇食品、好万年集团等。

机车及重工行业：中车四方、株洲中车、杰瑞集团、山推集团、徐工液压件集团、文船重工、中科重工、丰山集团、住友富士电梯、牛力士轴承等。

医疗制药：国药控股、武汉健民药业、安生医药、健帆生物、云南植物药业、诺唯赞生物科技、艾迪康医学、利尔化学、远大生命科学与技术、洛曼劳仕医疗用品等。

电力配套行业：国网镇江供电公司、长园电力、积成电子、杭州万马、科普电源、智洋电气、利虹电子、辰誉电力集团、运峰电力、裕丰电器等。

能源行业：神华集团、中广核集团、广东电网、中煤集团、吉林热电厂、电力通信网络、攀钢集团有限公司、佛山水业集团、大华兴环保科技、理士国际等。

新能源及配套行业：东风本田、中通客车、福田奥铃轻卡、长城曼德、福达汽车、中车时代电动汽车、广州第三公共汽车公司、耐克森轮胎、中兴智能汽车、江苏悦达专用车、环宇汽车，凯卓立液压设备等。

家具文具&礼品包装：肇庆斯塔文化用品、深圳市信来誉包装、深圳天诚家具集团、罗浮宫家具集团、柚尊家居制造、华新彩印等。

家电行业（炊具行业）：合肥美的冰箱、美芝（美的下属公司）、德豪润达、威力集团、双喜电器、广东欣骏电器集团、大雅五金、宏泽电器等。

其他传统制造行业（家电&显示照明&畜牧业&加工行业等）：、利亚德光电、雷士照明集团、鸿利智汇、同方威视、光峰科技股、大牧人机械、鸿爱斯通信、伟经五金、飞跃机电、东莞华茂、志高空调集团、凯邦科技、环球特种玻璃、神州玻璃、美菱制冷、泰格微波、凯丰实业集团、标准微型摩打集团、捷成PVC、爱普科斯、佛塑集团、国星光电集团、迈特科技电子集团、广宇铝业集团、广亚铝业集团、华昌铝厂、新东方电子、玛缇陶瓷企业、格林灯饰、宏日科技、康之友电器、航天华涛等。

**报名表**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |

注：请至少提前一周将报名回执回传我司，电话：0531-85956956 手机：13864004657微信与手机同步

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **课程名称** |  | | | **城市/日期** |  | |
| **培训负责人：** | | | **公司名称：** | | | |
| **姓名** | **性别** | **部门/职位** | **手机** | **邮箱** | | |
|  |  |  |  |  | | |
|  |  |  |  |  | | |
|  |  |  |  |  | | |
| **济南立正账户信息：**  开户名称：济南立正管理咨询有限公司  银行帐号：1602005009200108586  开户银行：中国工商银行济南市天桥支行 | | | | **★缴费方式：**  **🞏 现场缴费（现金，微信，支付宝）**  **🞏 公司转账**  **（注：现场没有POS机，不提供刷卡服务）** | | |
| **开票信息** |  | | | **发票领取方式** | | * 课前邮寄□ 现场领取 |
| **发票内容** | □ 咨询费□ 会务费□ 培训费□ 培训服务费 付款总额：**￥ 元** | | | | | |
| **住宿要求** | 是否需要代订酒店： □ 是 □ 否 | | | | | |