

高级采购管理与采购成本降低方法及谈判技巧

课程背景：

当前世界经济风云突变,原材料价格大幅波动,企业每降低采购成本 1%, 对企业利润增长的贡献平均为 10%以上。因此, 控制采购成本对企业来说意义重大如何实施战略采购整合供应链, 如何进行采购预测、采购法务及合同管理、取得采购成本降低来化解产品总成本上升的压力? 如何在原材料价格大幅波动的背景下及时调整采购价格策略并与供应商协商实施? 如何与供应商沟通并改善交货质量和交货准时性?如何通过降低软硬成本、内外成本提升采购价值? 如何通过谈判来提升采购人员的业绩? ...对于这些长期困扰采购工作人士的难题, 在本课程中具有 10 多年实战经验的资深世界顶级讲师将一一带给您解决思路与方案。

课程大纲：

第一章：如何从战略的地位来进行采购管理

1. 杰克韦尔奇眼中的采购
2. 采购的杠杆作用是什么?
3. 采购的国际化新趋势及作业模式
4. 集权架构与分权架构结构对组织的利弊
5. 集团采购的地位和作用对组织绩效的影响
6. 采购所面临的挑战有哪些?
7. 采购的五大核心任务
8. 如何运用五大核心任务来提升采购管理体系的建设?
9. 经典案例分析: 索尼集团的采购模式

第二章：采购职能管理

1. 采购管理者需要具备哪些能力?
2. 管理者的主要任务是什么?
3. 现代企业采购管理者的类型有哪些?
4. 管理者的管理技能分析模型
5. 组织文化的类型
6. 不同组织文化下采购管理者的角色和责任有什么不同?
7. 功能型组织的特点
8. 事业部或专业型组织的特点
9. 区域或矩阵型组织的特点
10. 战略业务单元架构的特点
11. 策略-组织结构理论对采购管理者的作用在哪里?
12. 实战: 在不同的组织下的采购管理有重点是哪些?

第三章：采购管理中的预测方法及一些实用的采购技术

1. 一些实用预测方法
2. 实用技巧快速提升预测能力
3. 预测与采购策略制订
4. 采购目标的发展—CQDS Vs. 7R

5. 成本导向的采购供应技术—“定位”
6. 采购策略与物料匹配技术
7. 协同 ESI & EPI 的价值
8. 案例分析：先进采购技术—同步工程

第四章：采购成本（管理）降低方法及工具大全

- 1、供应商感知模型
- 2、TCO 概念
- 3、如何降低外部成本
- 4、如何降低内部流程成本
- 5、如何降低共同成本
- 6、电子采购在企业流程中的价值
- 7、如何了解供应商的动机与喜好？
- 8、最佳标杆比价法：
- 9、供应商成本模型
- 10、供应商价格战略
- 11、ABC 作业成本法
- 12、供应商报价的三种方法
- 13、价值分析/价值工程如何进行运用？
- 14、ESI 供应商早期介入法
- 15、联合绩效测量
- 16、分组：如何寻找最适合的成本管理方法？

第五章：谈判在成本降低里的作用-谈判的背景与策略

1. 谈判的定义及其特征
2. 如何运用谈判中的资源分配
3. 采购与供应谈判会经历哪些阶段？
4. 如何选择谈判的战略？
5. 什么是采购谈判战略里面最重要的因素
7. 采购谈判的风险
9. 案例分析：某全球 500 强企业谈判战略的选择

第六章：如何分析采购谈判的环境与挑战

1. 采购专业人员面临的挑战有哪些？
2. 采购人员如何在谈判中实现增值？
3. EPC & PEPC
4. 波特五力模型在采购谈判中的作用
5. 供应商面对采购的三大战略
6. PESTEL 框架
7. SPM 模型
8. 如何用 SPM 来为谈判进行充分准备？
9. 分组实战：PESTLE 或波特五力或 SPM 的运用

第七章： 采购谈判过程与谈判的其它要点

1. 成功谈判者的特征
2. 不同采购谈判战略的典型阶段
3. 如何看待团队谈判与个体谈判的利弊？
4. 为什么采购方与供应方的谈判可以达成？
5. 为什么谈判需要进行批准？
6. 跨文化谈判的因素和影响
7. 个性和风格特点在采购谈判中的作用？
8. 谈判是一个感知和解码的过程
9. 案例分析：跨文化谈判