**供应链采购成本分析与谈判技巧**

**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、采购管理目标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

买入套期保值。

卖出套期保值。

套期保值基差走强

套期保值基差走弱

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。

套期保值应用案例

某公司的采购管理体系与采购战略目标

**二、采购计划编制与采购预算拟定**

采购计划编制方法

采购部门涉及到的预算

编制采购预算的影响因素

费用预算的六套方法。

采购控制的固定预算与弹性预算

零基预算与增量预算

定基预算与滚动预算

如何设定采购预算的考核目标？

如何发挥采购预算管理的作用？

如何获取行情供应价格？

获取采购行情与价格信息的方法与途径

采购价格调查信息收集方式

采购价格调查信息收集渠道

网络搜索的四大途径。

**案例分析与讨论**

某公司弹性预算法。

年度采购滚动预算。

某公司的多品复合预算

**三、利用价值工程进行采购需求分析**

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、产品定价的主要策略与方法**

影响供应价格的因素细分

产品价格是怎样定出来的？

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。

贸易型商品的五大类别。

贸易型产品分类的采购策略。

**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**

供应商的两种报价形式。

比较价格分析

供应商成本结构分析

消耗性产品成本明细表。

双赢的采购成本管理

供应商成本结构分析

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

节约采购资金的要訣

降低采购单价十五方式

资产性产品成本明细表。

如何分析资产性采购的报价?

为什么采用租赁的方式？

可租赁的物资类别。

为什么要采用外包形式？

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

购买租赁决策案例

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**

何为谈判 “公平”性？

何为谈判“双赢”性？

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

开价策略——提升你的价值

还价策略——了解对方的底价

不可不知——谈判者最不该做的事情

迎头痈击——故做惊讶

提升意愿——不情愿的交易

火眼睛睛——集中精力想问题

咬住不放——老虎钳策略

谈判的中期策略

化敌为友——上级领导

化骨绵掌——避免敌对情绪

确认价值——不让服务贬值

步步为营——切务提出折中

见招拆招——烫手山芋

攻守兼备——礼尚往来

进退自如——对谈判者最有用的二个字

谈判的后期策略

软硬兼施——黑脸/白脸

乘胜追击——蚕食策略

把握节奏——如何让步

亢龙有悔——反悔

收买人心——小恩小惠的安慰

把握主动——草拟合同

预防不测——对谈判者最有用的二个字

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”

某公司谈判小组的开场。

某公司分阶段蚕食谈判。

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

**十、采购订购模式与库存成本降低策略**

库存管理的挑战是什么？

影响企业库存的七种因素

为什么要建库存？

适量库存对采购的帮助。

库存过高的缺点有哪些？

占用流动资金的后果

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

如何做好JIT供应管理？

什么是JIT供应管理?

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

**九、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”？

什么情况下应该实施招投标？

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

如何拟定采购招标文件资料?

暗标与明标的比较

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

**主讲老师：洪剑坪**

洪剑坪老师

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。

**报名回执**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **课程名称** |  | | | | | | | |
| **上课时间** |  | | | **上课地点** | |  | | |
| **公司名称** | （发票抬头） | | | | | | | |
| **联 系 人** |  | | | **部门/职务** | | |  | |
| **联系电话** |  | | | **手机号码** | | |  | |
| **电子邮箱（接收开课通知书，非常重要）** | | | |  | | | | |
| **参会学员姓名** | | **职务** | **性别** | **联系电话&手机** | | | | **Email** |
|  | |  |  |  | | | |  |
|  | |  |  |  | | | |  |
|  | |  |  |  | | | |  |
|  | |  |  |  | | | |  |
| **参会人数：**\_\_\_\_\_\_\_\_\_人，**费用合计：**\_\_\_\_\_\_\_\_\_元； **付款方式：**□ 转帐 □ 现金  发票类别： □ 增值税普通发票 □ 增值税专用发票（需提供一般纳税人开票资料） | | | | | | | | |
| **收款帐号** | | | | | **说明** | | | |
| **开户名：**  **开户行：**  **帐 号：**  **咨询电话：**  **联系人**： | | | | | 1. 填写完毕请发邮件至： 2. 我们将在开课前7天向您发送《开课通知书》； 3. 请于开课前3个工作日内将培训费用汇至我司指定收款帐户； 4. 如需要开具增值税专用发票，请提供如下开票信息：开票名称、纳税人识别号、地址/电话、开户行及帐号； | | | |

**我们的服务：公开课培训、企业内训培训、企业培训年度托管、企业培训咨询、户外拓展训练,如需要详细的培训体系，请与我们联系，热线电话：**