
采购策略与采购谈判技能提升

主讲：王振宇

【课程简介】：

近年来，持续增长的边际成本压力和产业联盟的趋势都对企业供应链管理提出了严峻的挑战，企业的经营者强烈的感觉到：供应商关系管理对公司的战略发展至关重要。静态、孤立、侧重于内部运作的供应链管理已逐步被外部协同体系所取代。

从全球范围来看，领先企业已纷纷采用区分化的供应商评估模型来管理供应商，并建立战略采购管理体系。通过对供应资源的详尽评估，结合数量、权重和频率等多种因素，对供应商进行分级管理，从而建立良好的供应商关系。“战略采购与采购谈判技能提升”培训能够让学员更加充分的理解与供应商的协同管理，全面掌握供应商谈判技能，使采购人员自信地建立供应商绩效管理体系，有技巧地控制和评估供应商并且有效地达成双赢的结果。

【课程收益】

本次专题培训将通过案例分析、小组讨论等多种互动学习和经验分享模式，让学员深入了解且掌握：

- 新经济形势下的采购管理趋势
- 采购管理的功能延伸与增值
- 战略采购的核心与意义
- 战略供应商的管理方法
- 采购管理与企业信息化应用
- 如何建立良好的供应商评估体系
- 供应商谈判的准备步骤
- 如何取得最佳谈判成果
- 成本控制方法与策略
- 供应商绩效改进的有效策略与方法
- 供应商伙伴关系及战略联盟

【培训对象】

采购工作人员、计划工作人员、库存管理人员、SQE 人员、质量管理人员等从事采购工作的相关人士。

【课程大纲】：

一、采购管理的发展与趋势

- 1、由单纯的物料采购到协同的供应链管理
- 2、企业资源整合中的采购管理地位和作用

-
- 3、采购组织与采购流程优化
 - 4、采购管理中的信息化应用
 - 5、采购与计划的协同管理

式、供应市场与采购成本分析

- 1、供应市场分析方法
- 2、供应商选择原则
- 3、集中的供应商认证与分散的物料采购管理模式
- 4、战略采购的概念导入
- 5、采购优势与劣势分析
- 6、成本控制的思路和方法

三、战略供应商的管理意义

- 1、战略供应商与普通供应商的主要区别
- 2、战略供应商能力分析
- 3、供应市场对采购工作的影响
- 4、采购配额分析
- 5、供应商高层的战略对话
- 6、供应商绩效管理与绩效结果应用
- 7、战略供应商的持续改善

四、采购谈判技能综合

- 1、谈判前的准备---信息获取
 - 要满足的需求
 - 供应市场的环境
 - 采购战略及所期望的与供应商建立的关系
 - 进行价格/成本分析，建立成本模型作为谈判的基础
 - 分析可能与供应商建立的关系类型
 - 确定自己的谈判风格
 - 制定针对对方谈判风格的战略
 - 衡量双方组织和个人实力
 - 对谈判的双方进行 SWOT 分析
- 2、谈判过程中的机会把握
 - 谈判的不同阶段

- 识别和使用不同形式的提问
- 认可谈判中积极倾听的重要性
- 确认并考虑对方的利益
- 识别非口头交流的肢体语言的特定形式
- 描述来自不同国家人的文化背景对谈判的重要影响
- 了解通过电话进行谈判时应考虑的一些特殊问题

五、供应商评估与绩效管理

- 1、评估团队的建立
- 2、供应商评估要素
- 3、招标管理介绍
- 4、现场评估的注意事项
- 5、供应商绩效管理与绩效结果应用
- 6、供应质量控制措施及纠错流程

六、供应商关系的持续发展

- 1、供应商伙伴关系及战略联盟
- 2、信息共享与协同
- 3、供应商管理库存（VMI）概念介绍
- 4、供应链管理中的冲突解决
- 5、对供应商的询问、申辩及上诉的协调、调查及反馈
- 6、供应商指导、奖励和认可

七、案例分析：

- 1、戴尔公司对显示器供应商的管理
- 2、如何提高供应商的积极性
- 3、在实际工作中，采购员面临的困难
- 4、如何选择适合于公司发展的供应商

八、互动与问答：

通过采购情景模拟，真实再现采购实操现场的应对，模拟供应商与采购关系。