
采购成本降低及谈判技巧

【授课时长】

1 天

【课程收益】

- 掌握采购成本分析法，及降低采购成本的相关技巧
- 掌握谈判在采购过程中技巧的发挥，进而达到降低采购成本的目的
- 掌握采购心理必备的知识，以便在谈判中发挥作用
- 掌握供应商管理的全过程框架知识
- 掌握采购项目管理的的基本常识、方法及与传统采购的主要区别
- 掌握采购过程相应的法律、法规必备知识

【授课对象】

采购员，采购主管，采购经理及供应链管理人员，企业流程管理，采购谈判人士，跟单人员，各部门主管、经理、中层管理人员

【课程大纲】

第一讲：采购成本降低

- 1、如何进行采购成本分析
 - 分析本公司产品的成本结构
 - 制定本公司的分解报价表
 - 重点关注总成本分析
 - 价格的市场影响因素
 - 【案例分析】
- 2、分析影响报价的因素和报价的
 - 影响供应商报价的因素
 - 有关报价的三个技巧
 - 合适报价的一般策略
 - 报价定价策略与产品生命周期的关系
 - 【案例分析】
- 3、通过价值分析（VA）与价值工程（VE）降低采购成本
 - 何谓VA / VE
 - VA / VE 提高价值的基本途径
 - VA / VE 的实施步骤

【案例分析】：某公司通过 VA / VE 降低采购成本的成功案例

4、通过建立价格信息体系降低采购价格

- 为什么要建立价格信息体系
- 建立价格信息体系的三种方式
- 价格信息体系的三份关键资料

【案例分析】：某公司通过价格信息达到降低采购价格的成功案例

5、通过产品周期分析降低采购成本

- 产品周期对采购成本影响
- 产品采购周期案例分析
- 【案例分析】

6、如何通过目标成本法降低采购成本

- 目标成本法的采购意义
- 目标成本法运作步骤
- 【案例分析】

7、其他常用的降低采购成本的方法

- 早期供应商参与
- 规模经济
- 学习曲线
- 批量采购
- 集权采购
- 招标采购
- 期货采购
- 联合采购
- 合同管理
- 库存控制
- 供应商辅导
- 谈判技巧
- 【案例分析】

第二讲：采购谈判技巧

1、采购谈判的内容与程序

- 采购谈判的内容
- 采购谈判的流程

2、采购谈判规划与准备

- 采购谈判规划
- 采购谈判准备

3、采购谈判的过程控制

- 有礼貌地相互介绍
- 立场表现要明确
- 议程中遵循三原则
- 选择适当的谈判方式
- 僵局一定要打破
- 谈判结束时的掌握
- 【案例分析】

4、采购谈判策略与技巧

-
- 把握准谈判对手的性格
 - 不同优劣势下的谈判技巧
 - 采购谈判的沟通技巧
 - 采购谈判的禁忌
 - 【案例分析】

5、采购价格谈判

- 影响采购价格的因素
- 采购询价
- 供应商报价
- 价格确定
- 【案例分析】

6、采购压价技巧

- 还价技巧
- 杀价技巧
- 让步技巧
- 讨价还价技巧
- 直接议价技巧
- 间接议价技巧
- 【案例分析】

第三讲：采购心理知识必备

1. 如何准备信息说服对方
2. 如何利用公司的品牌效应吸引对方
3. 如何让对方觉得是站在对方立场考虑问题
4. 如何让对方感觉因为我们对对方的欣赏而愿意合作
5. 如何让对方感觉其他增值条件而觉得占了便宜
6. 如何让对方感觉这个价格是领导的意思而不得不让步
7. 如何通过个人的信誉让对方愿意对你理解
8. 如何在谈判时，多用聊天的语气增加对方的好感
9. 如何在谈判时，做到“不轻易相信销售员说这已经是最低价”

【案例分析】

第四讲：供应商管理

1. 什么是供应商管理？
2. 供应商管理的意义
3. 供应商经典分类方法及动态关系
4. 供应商开发
 - 供应商开发程序
 - 供应商开发渠道
 - 供应商调查方法（调查表应用）
 - 【案例分析】
5. 供应商选择方法（供应商选择模板应用）
 - 供应商评审方法
 - 供应商体系认证方法
6. 供应商绩效考核方法
7. 供应商评估与改善方法

【案例分析】

第五讲：采购项目管理

1、项目

- 项目的定义
- 项目的特点
- 项目的参与者
- 项目的生命周期

2、项目采购

- 项目采购的定义
- 项目采购的分类
- 项目采购的原则

3、项目采购的特征

- 项目采购的重要性
- 项目采购的特殊性
- 项目采购管理趋势

4、项目采购管理内涵

- 项目采购管理的过程
- 项目采购组织形式
- 项目采购团队

第六讲：采购相关的法律法规知识

1. 采购合同条款注意事项
2. 采购合同签订步骤（订约提议、接受提议、填写合同文本……）
3. 采购合同有效性条件（当事人必须具备法人资格、合同必须合法…）
4. 签订采购合同的要点（争取草拟合同……）
5. 采购合同的修订
6. 采购合同的取消
7. 采购合同的终止
8. **【案例分析】**