

---

# 采购管理与降价谈判技巧

## 【课程背景】

根据目前企业面临供应商原材料上涨，供货成本增加，主装企业产品市场价格竞争加剧的环境，通过培训和案例操作，使学员掌握供应商成本构成分析、影响供应商定价的因素，掌握对供应商成本的推算的方法和合理定价的技巧。

通过案例分析和模拟谈判，掌握价格谈判技巧和提升谈判的能力。主要收益：

- ★ 掌握供应商成本构成分析与比价方法
- ★ 掌握谈判中诸项目与成本相关性的价值分析方法
- ★ 通过现场模拟谈判，提升谈判准备、角色作用、谈判策略和及其应用、不同类型供应商的应对、谈判进程掌控、团队配合、角色扮演和达成协议的能力。

## 【授课时长】

3天

## 【授课对象】

采购部经理、采购人员及跨部门相关人士

## 【课程大纲】

### 第一讲 采购管理理念

1. 采购人员在新时期面临的挑战和压力
2. 采购经营环境变迁
3. 新时期采购的发展趋势
4. 采购在价值链的角色
5. 采购理念更新
6. 采购管理之内涵
7. 采购目标
8. 采购人员应具备之能力条件

### 第二讲 采购控制系统

9. 采购策略三大事项
10. 采购作业流程及内容
11. 依五种导向建立架构和制度
12. 采购方法种类及实施
13. 采购数量制定方法
14. 影响采购价格的八大因素
15. 采购价格管理十大原则

---

## 16. 采购价格管制工具

### 第三讲 降低采购物料成本

1. 采购成本改进对业绩的影响
2. 价格分析的方法
3. 损益平衡点
4. 学习曲线
5. 学习曲线的原理
6. 学习曲线的应用
7. 整体拥有成本 TCO
8. 对报价供货商能力与责任的审核
9. 怎么拿到「成本结构分析」？
10. 降低采购单价十五方式
11. 降低采购成本的途径
12. JIT 采购的实施条件
13. MRP 采购管理模式
14. VMI 采购模式

### 第四讲 供应商交期管理

1. 供应商交期管制
2. 采购物料跟催方法
3. 采购物料进度监控
4. 采购进度落后应采取措施

### 第五讲 供应商品质管理

1. 改善供应商品质十大手段
2. 供应商物料品质管制实施手法
3. 采购品质控制应检查项目
4. 采购物料验证方法协议

### 第六讲 供应商管理

1. 如何调研选择供应商
2. 好供应商应具备六方面特质
3. 供应商评价选择目标
4. 供应商综合考评体系
5. 加权法
6. 成本比较法
7. 供应商评估项目和控制要点
8. 供应商监管方法
9. 新供应商的评核和开发流程步骤
10. 供应商关系管理与常用供应链控制策略
11. 如何对供货商进行管理？

### 第七讲 采购询价/比价/议价工程

1. 适价必遵法则
2. 适价的采购策略
3. 询价前准备工作
4. 询价必要项目
5. 比价方法/原则/方式

---

6. 议价原则

**第八讲 采购谈判过程及技巧**

1. 成功的谈判人员的特征
2. 采购人员如何争取有利的谈判条件？
3. 采购谈判技巧方式
4. 采购谈判之时机
5. 谈判技巧十四招
6. 采购谈判的十大策略