

采购人员综合技能提升

【课程背景】

当前中国制造企业正面临着内部原材料价格上涨、人力成本不断上升，外部行业竞争激烈、利润日趋微薄的多重压力。企业间的竞争已升级为一个企业的供应链同竞争对手供应链之间的竞争，在此背景下，企业对采购在 C（成本）、Q（质量）、D（交期）、M（资金配置）、R（风险控制）方面不断提出更高的要求。企业迫切需要一批职业化的，具有视野前沿，掌握先进、系统采购工具与技术，实操能力强的主动型采购人员，让职业化采购为企业“采”出竞争力，“购”出利润。

然而，“这边要 cost down，那边要 forecast, 另一边抱怨货总是不按时到位，payment 永远不好……”“采购量小，找供应商谈价，他都不理我们”，“计划变动大，紧急采购多，还要保证交期与低价格，这怎么可能呢？”……实际工作中，采购人员却存在着诸多困惑。

本课程由跨国企业职业采购经理人结合多年国际国内企业的从业经验，系统生动的展示采购的基本知识和要素，揭示采购人的成长历程。本课程将让学员获得通用采购管理、采购谈判技巧、供应商管理、库存管理、合同管理等系统采购工具与方法，将使学员对采购工作有一个全面系统的了解，帮助学员通过进一步学习达到专业化采购人员水平，最终让您的企业成为真正精明的买家！

【授课时长】

两天（12 小时）

【课程收益】

如何分析供应商报价？

如何做一个专业化的采购？

如何选择一家供应商？

供应商是如何定价的？

如何与供应商进行谈判？

如何控制库存？

如何确保合同有效执行？

【授课对象】

生产部、采购部和仓库等部门相关人员。

【课程大纲】

一、如何做一个专业化的采购？

- 1、为什么大家都非常“关注”采购
- 2、为什么说：采购是“最高级”的工作
- 3、采购人员的“职业生涯规划”应当是怎样的
- 4、会“买东西”就可以当采购员吗
- 5、“专业采购人员”应当具备哪些知识
- 6、怎样处理采购与相关部门的“不同意见”
- 7、采购如何对其它部门的意见说“不”
- 8、如何在集体讨论时让自己的意见成为“主导”
- 9、 如何避免当“溥仪”
- 10、采购流程中各部门的角色和职责
- 11、采购产品或服务的 7 个步骤是什么
- 12、怎样进行招标采购
- 13、什么是“两阶段招标”
- 14、民企、国企、外企采购模式如何相互借鉴
- 15、如何在不同企业里使采购“游刃有余”
- 16、“三聚氰胺”事件中，采购的责任是什么
- 17、4 种企业供应链运作模式与对应的采购策略

二、如何分析供应商报价？

- 1、拿到报价单后，第一步应当干什么
- 2、价格分析的六种方法
- 3、3 种成本估算方法让自己心里有底
- 4、如何购买设备及备件
- 5、为什么很多公司宁愿“租赁”而不“购买”
- 6、怎样进行“外包”
- 7、外包的“两个”核心是什么
- 8、如何购买“服务”
- 9、如何购买“原材料”
- 10、如何根据敏感度进行价格分析
- 11、如何根据不同的价格走势进行购买
- 12、什么是套期保值
- 13、如何购买“零部件”
- 14、外发加工如何定价
- 15、审查报价时需要具备的成本知识
- 16、如何核算供应商报价
- 17、如何知道供应商的盈亏平衡点
- 18、集团内部内部采购时如何定价
- 19、递交“价格审批表”时，领导要你“再谈一谈”怎么办？

三、供应商是根据什么报价

- 1、价值定价法
- 2、行情定价法
- 3、成本定价法
- 4、什么是直接成本、间接成本
- 5、什么是固定成本、变动成本

- 6、什么是标准成本、边际成本
- 7、什么是机会成本
- 8、供应商会在哪些地方“忽悠”你
- 9、成本加成定价法
- 10、成本利润法
- 11、供应商是否可以接受“低于成本”的定价
- 12、追加订货时，如何定价

四、如何选择一个正确的供应商？

- 1、寻找供应商的渠道
- 2、三个步骤证明：你选择的供应商是“最好的供应商”
- 3、怎样知道供应商是否有实力
- 4、如何避免强势供应商
- 5、选择大供应商还是小供应商
- 6、选择制造商还是经销商
- 7、选择价格高的供应商还是价格低的供应商
- 8、采购的原则：5R
- 9、如何评估供应商
- 10、如何开发供应商
- 11、如何惩罚“不规矩”的供应商
- 12、如何淘汰“不合格”的供应商
- 13、供应商关系管理
- 14、供应商管理四角模型

五、如何进行一场谈判

- 1、如何“组团”与对方谈判
- 2、谈判前要做好哪些准备
- 3、怎样选择谈判地点
- 4、谈判时应该坐在哪里最好
- 5、与供应商谈判的8个步骤
- 6、买卖双方强弱势分析
- 7、初阶采购员常见错误是什么
- 8、谈判时如何“出牌”
- 9、谈判时如何“杀价”
- 10、如何提高谈判的筹码
- 11、如何进行“布局”
- 12、如何避免或打破谈判僵局
- 13、白脸黑脸策略
- 14、什么是“红鲱鱼策略”
- 15、如何让步
- 16、结束谈判时要做什么避免防止供应商“反悔”
- 17、如何成为真正的“谈判高手”
- 18、6种简单实用的谈判技巧
- 19、初级谈判者一定要记住的10句话
- 20 对方很强势，我怎么办
- 21、8招应对强势供应商

六、如何控制库存？

- 1、库存是好东西还是坏东西？
- 2、为什么要设立库存？
- 3、为什么要最小化库存？
- 4、库存的4种成本是什么？
- 5、库存管理的KPI指标有哪些？
- 6、什么是库存周转率？
- 7、如何处理“库存呆滞品”？
- 8、4种库存分类
- 9、什么是ABC帕累托分类法？
- 10、4种库存成本
- 11、经济订货量的如何计算？
- 12、如何确定安全库存？
- 13、订货量与交货期的关系
- 14、多长时间进行订货？
- 15、什么是定期订货法？
- 16、什么是定量订货法？
- 17、什么是JIT库存
- 18、什么是供应商管理库存(VMI)
- 19、供应商管理库存与寄售的区别是什么
- 20、什么是牛鞭效应
- 21、如何做到供应链的敏捷性

七、合同管理

- 1、采购合同成立的要素
- 2、什么是要约和承诺
- 3、什么是格式合同？
- 4、合同的主要条款
- 5、如何描述合同标的，以避免交货错误，或交货欺诈
- 6、付款条款是财务说了算吗？
- 7、如何避免在验收时与供应商的“争议”
- 8、为何会经常出现供应商送货时与仓库发生“冲突”
- 9、国际贸易中的到岸价FOB/离岸价CIF是什么意思
- 10、我们对进口贸易不熟悉怎么办？
- 11、如何选择一个对采购者没有风险的进口条款？
- 12、人民币升值情况下，采购条款如何制定？
- 13、进口信用证是怎么回事？
- 14、如何处理申请部门的“紧急”订单。
- 15、如何制定交期条款

