

精益采购与采购谈判

【参加对象】 各公司高级决策者，包括：总经理、副总经理等；企业中层管理者，包括：采购部经理、采购员、PMC 专员及储备干部等相关管理人员

【费用】

【课时】 2天

当前我国制造业，面临严峻的国际、国内形势，已经走到了必须转型升级的紧要关头，企业该如何生存，如何发展，如何熬过冬天？？

- 欧债问题仍无解、美国经济可能走向衰退，外贸需求减少；
- 国家紧缩性货币政策，融资越来越难；
- 外贸壁垒越来越高,越来越多，生意难做；
- 员工工资大幅提高，但还是招不到人，有订单，没人做；
- 通货膨胀；
- 产品利润持续走低
- 客户需求依旧苛刻

中国制造业需要从企业内部自身做起，提高效率，降低成本，原材料采购是企业“利润源泉”,占总成本的60%，大多数企业采购成本占企业营业额的50-80%，即销售人员每进账100元有50-80元被采购人员花掉。因此采购成本的降低是企业的利润来源！采购创造利润更容易！！

【课程背景】

- ◆微利时代，企业如何生存，如何突破利润的瓶颈，为什么不同工厂的制造成本差异会在30%-60%？
- ◆生产部要速度、财务部要低价、品保部要质量、市场部要交期……夹在中央的采购管理何去何从？
- ◆无止境的成本下降压力和原材料上涨的压力；
- ◆JIT的交期与品质，品种多，数量少，技术快速变化带来的冲击！
- ◆价格波动很大…….
- ◆如何与供应商保持友好和竞争的关系？

【课程目标】

- ◆熟悉掌握采购策略与采购技巧。
- ◆改进采购过程，加强供应商管理，提高物料的质量，提高产品的质量；
- ◆掌握采购成本分析与有效降低的工具和方法，培养采购管理专家；
- ◆掌握采购谈判策略与议价技巧
- ◆掌握采购必备的合约管理与风险防范
- ◆供应商选择、评估、优化和全面管理；
- ◆电子商务和采购管理现代化
- ◆采购员综合管理技能提升。

【课程内容】

第一天			
时间	内容	方法	目的
— 2次课间休息	第一部分：采购概述 <ul style="list-style-type: none"> ➤ 当前企业面临的严峻形势 ➤ 郎咸平的6+1产业链理论 ➤ 原材料采购是企业利润的源泉 ➤ 采购的定义、主要内容和类型 ➤ 7R采购原则 ➤ 采购管理的目标 ➤ 物料需求计划与采购 ➤ 采购组织框架 ➤ 采购员职业道德、素质要求和发展 第二部分：采购策略与采购技巧 <ul style="list-style-type: none"> ➤ 认识采购、生产、仓储物流过程 ➤ 物料控制的精髓是“三不”原则 ➤ JIT准时化物料配送 ➤ 定量采购方式 ➤ 定期采购方式 ➤ 安全库存 VS 最高库存 VS 最低库存 ➤ 订购前置时间与订购点策略 ➤ 经济订购批量（EOQ） ➤ 瓶颈采购、关键采购、常规采购、杠杆采购（风险高低、采购金额大小实施四象限采购） ➤ VMI-供应商管理库存 第三部分：精益采购与流程优化： <ul style="list-style-type: none"> ➤ 采购面临的实际问题； ➤ 传统采购的4大误区 ➤ 采购流程概述 ➤ 采购参与前期开发十分必要 ➤ 采购要点 ➤ 询价、比价和议价 ➤ 影响供方报价的因素分析 	讲解， 讨论， 案例分析	<ul style="list-style-type: none"> ● 了解采购基础概念 ● 掌握采购策略与采购技巧
—	午餐、休息		
— 2次课间休息	第四部分：采购必备的合约管理与风险防范： <ul style="list-style-type: none"> ➤ 采购合同的内容； ➤ 采购合同订立的原则与注意事项； 	讲解， 讨论 练习， 展示	<ul style="list-style-type: none"> ●

	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 采购合同的争议、索赔与纠纷； ➢ 采购风险的防范 <p>第五部分:利润的源泉—采购成本分析与有效降低</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 采购成本的概念； ➢ 采购成本结构分析 ➢ 双赢的采购成本管理 ➢ 降低采购成本的策略与技巧 ➢ 采购价格分析的方法 ➢ 产品市场寿命周期与对策 ➢ 应付种种价格上涨的对策 	<p>案例分析</p>	
<p>第一天结束</p>			
<p>第二天</p>			
时间	内容	方法	目的
<p style="text-align: center;">—</p> <p>2次课间休息</p>	<p>第六部分: 采购谈判的定义及基本方法</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 谈判的定义及特征 ➢ 谈判的七个阶段及主要内容 ➢ 两种谈判方法的战术 ➢ 促进友好关系的谈判关系 ➢ 影响采购方在谈判中所采取的方法的五个因素 <p>第七部分： 采购谈判策略与议价技巧</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 波特五力框架 ➢ PESTLE 框架： ➢ 不同产品类型采购谈判分析 ➢ SWOT 工具 ➢ 影响采购环境的因素 ➢ 与供应商谈判的三个典型阶段以及所涉及的信息 ➢ 固定成本和可变成本 ➢ 获取成本信息的渠道 ➢ 请列举并解释以成本为基础的三种定价方法 ➢ 开放账本谈判策略 ➢ 盈亏平衡分析点的概念及计算方法 	<p>讲解， 讨论 练习， 展示</p> <p>案例分析</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 掌握认识采购谈判策略与议价技巧

—	午餐、休息		
<p>—</p> <p>2次课间休息</p>	<p>第八部分: 成功采购谈判软性因素分析</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 成功谈判者的性格特征； ➢ 谈判的准备与信息收集； ➢ 谈判的角色； ➢ 谈判的有效沟通 ➢ 谈判的葵花宝典 ➢ 世界主流文化谈判风格比较 <p>第九部分: 采购员综合管理能力提升</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 时间管理 ➢ 采购员应掌握的管理工具 1. 5W1H方法 2. 4M1E (人、机、料、法、环) 3. 目标的Smart法则 (聪明法则) 4. PDCA循环 (计划、执行、检查、改善) 5. 80/20法则 (要事第一) 6. 尽善尽美,改善无止境 	<p>讲解, 讨论 练习, 展示</p> <p>案 例 分 析</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 整体提高采购议价人员素质和能力
第二天结束			