

《降低采购成本及供应商谈判技巧》（2天）

【课程背景】

据国际采购协会(IPS)2011年度针对300多家不同类型企业职业采购人员的调查显示，由于采购人员缺乏采购知识与技能使企业运营成本增加7.36%。

同时盖洛普调查显示，采购成本每降低1%，业绩提高10%~15%。采购与收益提升是一个非常不对等的杠杆关系。如何提高提高企业业绩，降低采购成本具有无可替代的空间与机遇。如何基于供应系统角度缓解成本压力，从供应商成本构成优化有效的控制采购成本，提升企业经营效益，正是这门课程将帮助你解决的问题。

同时，专业采购谈判能力已经成为一个哈佛职业采购职业人的基本技能与素质要求。课程全面按照企业实际采购要求，全面系统地构筑谈判乃至获得商务成功的整个过程。模拟谈判过程中的陈述自己的观点，倾听对方的提案、发盘、并作反提案，还盘、互相让步，交期妥协，最后达成协议的商务过程，总结谈判技巧。

课程采购成本控制、采购谈判等新理念，通过现场模拟操作，使学员掌握采购操作的方法和技巧，提升采购人员的基础运营水平，降低采购成本和风险，促进企业可持续发展。

【课程对象】 采购主管、采购经理、采购人员、供应人员等从事采购供应的人士

【课程时间】 2D/12H

【授课方法】 知识讲授、小组讨论、视频演示、角色扮演、情景模拟

【课程纲要】

第一部分：全新采购成本管理理念

优化采购管理基础

建立科学化的采购管理系统

描述和使用

这些物品如何使用：功能性需求分析

当前价格、条件和年度支出

当前和约与失效日期

- 1) 物品的战略重要性
- 2) 期望目标
- 3) 项目计划与实施周期
- 4) 供应条件
- 5) 顾客需求识别
- 6) 设计开发需求识别
- 7) 产品工艺与标准化
- 8) 采购限制因素
- 9) 供应环境分析
- 10) 采购风险分析

总体拥有成本（TCO）观念

采购价格分析

供应商定价的方法分析

市场状况与价格分析

简单价格分析工具

市场分析的分析手法

Quantity Discount Analysis(QDA)

成本分析与降低成本的方法与具体运用

利用学习曲线 LEARNING CURVE

VE/VA 价值工程/价值分析

产品生命周期成本法

供应商先期参与 (Early Supplier Involvement ESI)

第二部分 专业采购谈判与议价技巧

如何构筑自己的谈判能力

时间 VS 情报 VS 权利谈判力的误解

详细的谈判计划

优势的谈判行动

降低期待系数

如何看待自己的谈判对手

如何看待谈判自己的劣势

对方的强势如何化解

如何分析对方的话术背后含义

“虚拟上司”处理技巧

心理价位的沟通

利益平衡法

借势谈判

轻缓的绝妙之道

谈判的步骤与打破僵局技巧

谈判矩阵

谈判的节奏控制

谈判的详细步骤

案例讨论

谈判中的把握与协调

案例分析

结束谈判的艺术

肯定与期待的使用技法

建立“标准-现实”法则

勾画达成协议

冲出困境

三种类型的谈判伎俩及破解