

---

# 采购人员的五项修炼

## 【课程目的】

采购是一个“赚钱”的部门!3%的采购额下降可以增加利润 3%，采购专业化管理被当成“利润中心”经营,并是企业核心能力之一。于是采购管理作为企业生产经营管理过程的一个基本环节，已经越来越受到国际大型企业的广泛重视，但采购部门一直是企业的“幕后英雄”，因而目前情况国内大多数企业对此关注明显不够，仍然不能摆正采购工作在企业经营管理中的真正位置，不能把采购管理纳入企业发展的整体战略，以至采购人员的工作技巧和工作进展还不尽如意。

同时目前生产企业面临客户需求多变、订单提前期短、供应商交货不及时和质量不稳定、库存控制困难的问题，通过学习，使学员树立现代供应商管理的新理念，理解搞好企业供应链管理的紧迫性，通过现场模拟操作，使学员掌握供应商管理的方法和技巧，提升企业供应商管理水平，降低采购成本和风险，促进企业可持续发展。

## 【课程内容】

### 第一项修炼：供应商的选择

- 1、 供应商开发的流程
- 2、 供应商选择的标准建立
- 3、 供应商的系统认证流程
- 4、 供应商的供货认证
- 5、 合格供应商的确认
- 6、 案例：某外资企业的供应商开发流程与表格工具

### 第二项修炼：供应商的商务管理

- 1、 采购说明书确认
- 2、 供应商的能力确认
- 3、 确定采购计划
- 4、 供应商商务合同的确定
- 5、 采购计划的实施与跟踪
- 6、 技术支持管理
- 7、 产品交期的反馈
- 8、 供应商延误的原因分析以及对策
- 9、 合同陷阱分析与管理
- 10、 案例：某大型企业的商务管理

### 第三项修炼：供应商的绩效管理

- 1、 供应商绩效管理的重点内容
- 2、 供应商绩效考核的流程
- 3、 供应商考核 KPI 指标的确定
- 4、 供应商辅导与改善策略
- 5、 供应商考核目标的执行与修改
- 6、 绩效反馈
- 7、 案例：某世界 500 强企业的供应商绩效管理

### 第四项修炼：谈判技巧

- 1、 采购谈判的内涵
  - 2、 谈判的步骤与过程控制策略
  - 3、 如何建立自己的谈判优势
  - 4、 如何在劣势下进行双赢合作
-

---

5、如何建立时间、情报的谈判优势

6、谈判人员常犯的 15 种错误

7、谈判的天龙八步

**第五项修炼：成本分析**

1、成本分析与价格分析

2、10 种价格分析的方法

3、如何防止 QDA 报价陷阱

4、如何通过 VE/VA 降低成本

5、如何通过 ESI 降低成本

6、降低成本的 21 种方法分析

7、案例：世界 500 强企业 TOYOTA 的成本分析

