
采购技术构筑成本优势

【课程背景】

竞争的加剧，企业间专业分工的深化，采购职能正在成为企业专业的利润中心和核心竞争力的重要组成部分。然而由于传统观念的羁绊和职业技能的不足，很多企业的采购人员还只是停留在被动满足内部采购需求的纯操作性工作阶段，无法承担更重要的战略职能。如何改变采购人员的传统观念，掌握更深层次的职业技能已成为众多企业采购部门亟待解决的问题。

华夏管理培训网资深讲师柳荣不但关注拓宽学员的视野和发展学员在危机时刻果断解决问题的勇气和深刻洞见，而且特别注重培养学员解决实际管理问题的能力。授课形式为互动式，强调学员参与，主要有案例研讨、角色演练、小组讨论、管理模拟等形式。柳老师认为：最先进的办法，不是最好的办法；最适合企业的方法才是最好的方法。关注的是整个体系的现实问题。另外，柳老师还时常以人力资源专家的角度分析采购管理，非常具有实用性。

【培训目标】

- 明确采购工作在企业中的重要性，借鉴先进企业采购战略模式，提升本企业的采购管理水平和竞争能力。
- 实践最佳采购谈判的策略和技巧，培养供应商管理的实战技能。
- 令你触摸到采购成本巨大的利润空间和削减的有效方法，学习先进成本管理和技术，帮助企业降低采购成本。
- 使学员具备采购应有的素质和正确的工作方法，合理使用各种采购技巧高效完成采购任务。

【课程对象】

采购经理/部长、采购工程师、采购员、供应部门人员以及参与采购工作的技术人员、辅助人员

【培训特色】

实战经验-案例分析-情景模拟-小组讨论

【课程纲要】

1、战略性采购管理理念

2、采购的组织和流程

- 1) 招标采购、集中采购与即时制采购
- 2) 采购工作的主要参数
- 3) 采购过程的跟踪与控制
- 4) 采购流程持续改进
- 5) 案例：先进采购模式分析

3、采购需求表达和市场分析

-
- 1) 采购与产品设计开发
 - 2) 产品的价值分析
 - 3) 产品的标准化
 - 4) 市场分析实用技术
 - 5) 制造还是采购？
 - 6) 案例：标准采购作业细则
 - 7) 案例：如何打破垄断供应

4、供应商的选择、评估与管理技术

- 1) 供应商调研认证流程化管理
- 2) 扩大供应商选择的五大现实途径
- 3) 如何量化考评供应商
- 4) 供应商早期参与新产品研发流程
- 5) 扶持与培育本地供应商
- 6) 案例分析

5、谈判策略与技巧

- 1) 谈判的准备与目标优化
- 2) 谈判流程
- 3) 双赢谈判十大策略
- 4) 实用谈判四大技术（价格、时间、交流、心理）
- 5) 谈判中困难的处理
- 6) 模拟训练：分组谈判

6、采购成本控制技术

- 1) 全面采购成本理念
- 2) 价格分析与采购报价审核
- 3) 降低成本 21 种方法
- 4) 采购成本管理策略

7、采购外包

- 1) 企业采购外包供应链背景
 - 2) 企业采购外包的形态
 - 3) 企业外包的条件与原则
案例：康明斯战略采购外包分析
 - 4) 企业采购外包的自我分析
 - 5) 外包供应商的条件与要求
 - 6) 企业采购外包的风险识别与控制
-