

降低成本、谈判技巧及采购趋势分析

主讲：王彬老师

课程大纲

一、采购成本管理与价格控制技巧分析

1. 产品生命周期与采购成本管理
导入期 (Emergence)
成长期 (Growth)
成熟期 (Maturity)
衰退期 (Decline)
2. 采购成本构成, 分析及其采购价格分析
3. 成本的6大类别
4. 采购总成本构成
5. 量化每种成本: 考虑的问题
6. 买方用于降低价格的十八项战术
7. 如何把采购价格降下来
8. 零库存及其实施途径
9. 不同层次的成本削减
Early Supplier Involvement (早期供应商参与、ESI)
Target Costing (目标成本法)
Value Analysis (价值分析、VA)
Value Engineering (价值工程、VE)
Leveraging Purchases (杠杆采购)
Negotiation (谈判)
Consortium Purchasing (联合采购)
Design for Purchase (为便利采购而设计 DFP)
Cost and Price Analysis (价格与成本分析)
Standardization (标准化)
10. 采购价格管理技术
11. 询价的原则
12. 底价的制定与询价技巧
13. 采购价格制定的关键技术
14. 如何预防供应商的报价陷阱
15. 如何制定采购底价
16. 以小博大的砍价策略

二、有效进行采购谈判降低采购价格

- 1、谈判能力测试及分析
- 2、如何做好谈判工作，提高谈判技巧
- 3、实例说明：为什么一定要谈判
- 4、谈判者的标准
- 5、成功谈判者特质
- 6、优势谈判战略的特点
- 7、谈判前如何对市场环境分析
- 8、如何有效建立谈判目标
- 9、谈判风险如何细化
- 10、谈判团队如何建立
- 11、案例分析：参训学员分组进行不同案例讨论并给出分析结论
- 12、让步技巧分析
- 13、说服的技巧
- 14、如何解决谈判中冲突
- 15、如何提高提问水平
- 16、善用压力进行谈判的技巧
- 17、模拟演练：根据案例信息，将参训学员分组成采购方与供应商进行采购谈判模拟。
- 18、闻之色变策略如何应用
- 19、开场策略之感觉、感受、发觉
- 20、如何担任不甘不愿的卖（买）方
- 21、挤压法应用技巧
- 22、分摊差异如何在谈判中应用
- 23、给答案要答案，而不是给题目得答案
- 24、集体讨论：优势谈判收场策略
- 25、谈判客户的风格分类
- 26、不同谈判风格的特点
- 27、与不同风格客户谈判需要掌握的要点

三、科学有效的供应商管理来降低采购成本

1. 供应市场与需求分析
2. 企业战略和采购目标
3. 供应市场分类和分析
4. 明确需求
5. 供应商的识别，筛选与调查
6. 供应商识别
7. 供应商调查和筛选
8. 选择 10 个“C”法则
9. 三轮筛选小结
10. 供应商的现场评估及核准
11. 跨部门团队

12. “制定现场评估表”
13. 如何进行现场评估？现场评估的评估十大要素
14. 合格供应商的核准
15. 供应商选择和评估的注意事项
16. 合格供应商的核准程序
17. 供应商的现场评估
18. 供应商选择和评估的注意事项 - 兼谈商业道德
19. 现有供应商业绩的评定体系与供应商关系管理, 一体化
20. 现有供应商业绩的评定体系 - 四个必须评估内容
21. 采购商 / 供应商关系连续图谱
22. 涉及供应商的采购战略
23. 什么是采购战略？如何去达到采购目标？
24. 战略模型
25. 战略模型（1） - 供应定位战略模型
26. 战略模型（2） - 分析定位模型与我们的采购策略
27. 战略模型（3） - 以供应商感知而建立的战略模型

四、现代企业降低采购成本管理新趋势

1. 利用各种技术来提高经营效率与降低成本
2. 推动式供应链向拉动式供应链转变
3. 供应链管理的突出效益表现
4. 实施供应链管理的两个关键问题：
5. 如何实现企业间信息共享
6. 如何实现企业间协同工作
7. 强调核心竞争力
8. 何为资源外用
9. 合作性竞争
10. 准时制计划与控制
11. JIT 的生产与控制方法
12. JIT 实施步骤
13. 实施JIT 的挑战
14. TOC 的组成结构图
15. TOC 五大核心步骤
16. 供应商评价过程
17. 供应定位模型
18. 供应关系细分