

课程名称：实用采购问题分析与采购综合技能训练

授课时间：2天

授课内容：

壹、 采购的战略与决策

- 1、 采购的含义及深度解析
- 2、 什么是采购职能
- 3、 什么是战略采购
- 4、 采购品种的战略决策
- 5、 对供应商的战略决策
- 6、 不同的采购方式及其选择
- 7、 采购要绝对的“物美价廉”？
- 8、 供应市场调研的价值与特性
- 9、 产品的采购特性及寿命周期
- 10、 案例：供应市场调研案例分析与评估

贰、 公司战略与采购战略

- 1、 公司战略与采购战略的关系
- 2、 采购战略决定公司战略
- 3、 外购与自制相对适中时采购战略制定
- 4、 案例分析

参、 专业采购人员职业道德与守则

- 1、 采购人员的基本道德规范
- 2、 采购人员所面对的日新月异的商务环境
- 3、 全面的竞争时代如何面对
- 4、 采购人员的现代角色
- 5、 采购领域发展的现状以及行业的发展趋势
- 6、 采购人员的专业形象
- 7、 危机意识与应变能力
- 8、 采购人员的时间管理能力

四、 供应商的识别，筛选与调查

- 1、 供应商识别
 - 2、 供应商调查和筛选
 - 3、 选择 10 个“C”法则
 - 4、 三轮筛选小结
- 伍、 供应商的现场评估及核准
- 1、 跨部门团队
 - 2、 “制定现场评估表”
 - 3、 如何进行现场评估？现场评估的评估十大要素
 - 4、 合格供应商的核准
- 六、 供应商选择和评估的注意事项
- 1、 合格供应商的核准程序
 - 2、 供应商的现场评估 - 对“现场评估”的评估
 - 3、 供应商选择和评估的注意事项 - 兼谈商业道德
 - 4、 现有供应商业绩的评定体系 - 四个必须评估内容
 - 5、 采购商 / 供应商关系连续图谱
- 七、 供应商关系和合同类型
- 1、 供应方-采购方关系/合同连续图谱
 - 2、 现货采购如何进行？
 - 3、 定期采购如何进行？
 - 4、 无定额合同如何签订？
 - 5、 定额合同如何签订？
 - 6、 如何确定与供应商的合伙关系
 - 7、 内部供应如何进行？
- 八、 不同类型采购品项所需的供应商数量和供应商关系类型
- 1、 日常型采购品项供应商选择和评估的重点有哪些？
 - 2、 日常型项目供应战略
 - 3、 杠杆型采购品项供应商选择和评估的重点有哪些？
 - 4、 连续需求的杠杆型项目的供应战略
 - 5、 瓶颈型采购品项供应商选择和评估的重点有哪些？

- 6、 瓶颈型项目供应战略
- 7、 关键型采购品项供应商选择和评估的重点有哪些？
- 8、 关键型项目的供应战略

九、 迎接优势采购谈判时代

- 1、 如何做好谈判工作，提高谈判技巧
- 2、 实例说明：为什么一定要谈判
- 3、 谈判者的标准
- 4、 成功谈判者特质
- 5、 优势谈判战略的特点

壹零、 做好采购谈判前的准备

- 1、 谈判前如何对市场环境分析
- 2、 如何有效建立谈判目标
- 3、 谈判风险如何细化
- 4、 谈判团队如何建立

壹壹、 采购谈判技巧与战术

- 1、 让步技巧分析
- 2、 说服的技巧
- 3、 如何解决谈判中冲突
- 4、 如何提高提问水平
- 5、 善用压力进行谈判的技巧
- 6、 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。

壹贰、 优势采购谈判开场、中场、收场策略

- 1、 闻之色变策略如何应用
- 2、 开场策略之感觉、感受、发觉
- 3、 如何担任不甘不愿的卖（买）方
- 4、 挤压法应用技巧
- 5、 分摊差异如何在谈判中应用
- 6、 给答案要答案，而不是给题目得答案

壹参、 掌握不同的采购谈判风格

- 1、 谈判客户的风格分类
- 2、 不同谈判风格的特点
- 3、 与不同风格客户谈判需要掌握的要点

壹四、 采购合同管理与风险控制

- 1、 采购合同的种类
- 2、 采购合同的形式
- 3、 采购合同的十大条款分析与解读
- 4、 案例：要约人的沉默能否使合同成立
- 5、 案例：要约未经承诺，能否成为合同？
- 6、 案例：合同能否附有条件？
- 7、 案例：实际交付的定金数额与约定不符时，应当如何处理？
- 8、 案例：当事人对合同变更的内容约定不明确时，应当如何处理？
- 9、 案例：合同签订后能否如此解除？
- 10、 采购日常运作管理的关键监控点
- 11、 采购风险的防范与控制
- 12、 采购风险的种类与预防方法