

实用采购问题分析与采购综合技能训练

【培训对象】 采购经理，供应，行政采购、物料经理，以及一切与采购管理相关的人员

【课程背景】

何谓专业采购？采购专业化对企业管理的帮助？

采购人员需要具备哪些专业素质，掌握哪些基本知识与技能？

采购的基本工作流程是怎么样的？采购人员要注重哪些实务技巧？如何在短期内提高采购人员工作技巧和效率，打造专业采购团队？

本课程将从以上问题着手，直接切入剖析采购基础原理与实务操作，内容系统而全面，案例生动丰富，适合于在短期内想要提升和改善专业技能的采购人员，全面训练采购基础能力，是采购人员的必修课！

【课程大纲】

一 采购战略

✚ 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

案例：供应市场调研案例分析与评估

✚ 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. 如何决定外购与自制的方法
4. 外购与自制相对适中时采购战略制定

案例：一汽采购战略

二 供应商谈判技巧

✚ 采购谈判管理(谈判与沟通)

1. 谈判前的三项准备
2. 制订采购谈判方案
3. 比价议价的有效方法
4. 善用议价技巧
5. 谈判者的10项必备标准
6. 优势谈判的7项战略
7. 谈判团队的5种角色划分
8. 采购谈判提问的8个技巧
9. 采购谈判之合适时机
10. 掌握不同谈判风格

✚ 采购谈判技术

1. 谈判能力测试
2. 采购谈判三种过程分析
3. 设计有效的谈判方案
4. 采取降价谈判的三大时机
5. 采购谈判的礼仪原则
6. 采购谈判操作技巧
7. 成功采购商务谈判的核心要点
8. 谈判中的让步技巧与策略
9. 采购商务谈判的原则
10. 谈判目标设定

案例：学员分组模拟议价演练

✚ 采购谈判实战要点、与供应商的沟通和协调能力的提升

1. 采购谈判的难易程度分析与谈判强弱势的把握
2. 强势与弱势下的不同谈判策略
3. 谈判高手所必备的基本素质
4. 有效的谈判前的准备
5. 谈判的阶段管理
6. 及时检查与评估谈判结果或进展状况

- 7、有效的电话谈判与沟通
- 8、采购谈判的语言艺术
- 9、采购谈判实战注意事项

三 采购成本控制

✚ 采购成本管理

- 1、双赢的采购成本管理
- 2、通过供应商群体精简降低采购成本
- 3、通过产品(ABC)分类降低采购成本
- 4、通过供应商早期参与降低采购成本
- 5、通过目标成本法降低采购成本
- 6、通过电子招标降低采购成本
- 7、通过集权采购降低采购成本
- 8、如何进行 ABC 物资分类
- 9、A 类物资采购方法
- 10、BC 类物资采购方法

案例：外资企业中国市场采购成本控制

✚ 采购价格管理技术

- 1、询价的原则
- 2、底价的制定与询价技巧
- 3、采购价格分析模式
- 4、采购价格制定的关键技术
- 5、如何预防供应商的报价陷阱
- 6、货比三家与价比三家策略模型
- 7、采购报价的基本原则
- 8、如何制定采购底价
- 9、以小博大的砍价策略

✚ 采购成本的控制与降低技巧

- 1. 采购成本构成及影响因素
- 2. 采购作业流程及内容
- 3. 四种生产物料采购策略
- 4. 降低采购成本的 10 大手法
- 5. 采购批量变动与价格折扣
- 6. 零库存及其实施途径
- 7. JIT 采购管理
- 8. VMI 采购模式
- 9. 电子商务
- 10. 供应商报价的两种方式
- 11. 供应商价格变动的影响因素
- 12. 远程采购所带来的问题

四 合同管理与风险控制

✚ 采购合同

- 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

案例：要约人的沉默能否使合同成立

案例：要约未经承诺，能否成为合同？

案例：合同能否附有条件？

案例：实际交付的定金数额与约定不符时，应当如何处理？

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？

案例：合同签订后能否如此解除？

✚ 采购风险控制

- 1、采购日常运作管理的关键监控点
- 2、供应商违约与赔偿（索赔）
- 3、建立采购报表制度
- 4、采购风险的防范与控制
- 5、采购风险的种类与预防方法
- 6、采购审计定期内部、外部审计制度