

企业采购深度优化--“采购成本再降低 10%的秘诀

授课方式：

案例研讨、关键启发、顾问讲解、提问互动、经验分享

课程介绍：

随着经济发展的全球化,和世界范围的经济放缓,使的很多企业面临着前所未有的竞争压力. 由于材料,人力等成本的压力不断上涨,使得采购管理成为企业生存和发展的重要工作之一,而战略采购是实现这一工作的重要手段,战略采购作为实现公司战略,整合公司和供应商战略目标和经营活动的纽带,要求系统地评估一个企业的内部和外部机会,为企业赢得竞争优势.在那些成绩斐然的公司,无一例外,都把采购当做最有效的竞争武器之一。以降低整体成本为宗旨,谈判是战略采购中的非常重要的工具,通过谈判前中要点数据分析,制定谈判策略、谈判技巧与方法,取得双赢局面。

课程大纲：

第一部分 如何降低采购成本(目标清晰)

1. 企业快速创造利润的两种模式;
2. 降低采购成本是一个结果,如何认清目标建立任务的结果思维;
3. 管理的七件大事,影响企业发展与采购策略的大事;
4. 再降低成本,我们存在的压力与问题

第二部分 采购的战略与决策(高层思路)

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. 什么是采购战略
5. 采购品种的战略决策
6. 对供应商的战略决策
7. 采购要绝对的“物美价廉”?
8. 不同的采购方式及其选择
9. 产品的采购特性及寿命周期
10. 采购市场调研

第三部分 采购的组织管理(组织保障)

1. 采购部门的设置原则
2. 采购部门的组织类型
3. 采购管理部门的职责

4. 采购流程的合理化设计原则
5. 采购进货管理
6. 采购的数字化管理
7. 采购人员的绩效评估

第四部分 采购成本的控制与降低技巧(中层执行技巧)

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

第五部分 采购质量的管理(质量保证)

1. 供应链管理
2. 采购质量控制应检查项目
3. 采购合同的管理
4. 合同执行的绩效考评
5. 质量、服务、交货期的比价定量评审

第六部分 采购的谈判管理与成本降低技巧(谈判与沟通)

1. 谈判原则与前三项准备
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. 压榨策略/多角化策略/平衡策略
6. 采购谈判的战略战术
7. 创建采购谈判强势的 17 个技巧
8. 采购谈判的 6 个技巧
9. 采购谈判之合适时机
10. 采购谈判手法之 22 招
11. 采购谈判三种策略和心态的十维度

第七部分 供应链战略设计与企业经营战略(战略设计与实施)

1. 如何认识供应链管理
2. 不同的产品供应链战略设计
3. 如何通过供应链管理创造价值？
4. 不同产品如何创造商业价值？
5. 企业经营战略如何与供应链战略结合
6. 供应链模式下的人力资源管理模式
7. 如何有效借鉴先进企业的采购与供应链模式？
8. 采购与供应链部门与其他部门的关系
9. 如何处理供应商的关系

10. 案例：采购与供应链系统与模式的分析与常见误区