

【课程名称】

降低采购成本与供应商谈判技巧

【课程目的】

本课程从企业[采购成本](#)分析到[成本管理](#)与控制控制----销售、生产、采购、物流、[质量管理](#)等方面入手，从[企业供应链管理](#)的高度，以实战案例为背景，对[采购谈判](#)前、谈判中的要点进行分析，让学员基本掌握与供应商在合作前、合作中的谈判策略、方法与技巧；了解采购谈判与基于[供应链](#)成本控制为目标的谈判者使命，如何进行有效的采购成本分析，为未来[供应链管理](#)环境下的商务合作创造充分的条件。课程结合被国际公认的采购理论，在分析企业内部的影响因素与应对方案的同时，分析外部供应市场环境影响的主因及其管理方法----企业的供应商关系管理，提升学员[采购成本降低](#)的技巧，让学员掌握当今企业采购供应管理工作的方法及其方向。

【授课时间】 2 天

【授课内容】

壹、 涉及供应商的采购战略

1、 什么是采购战略？如何去达到采购目标？

2、 战略模型

战略模型（1）- 供应定位战略模型

战略模型（2）- 分析定位模型与我们的采购策略

战略模型（3）- 以供应商感知而建立的战略模型

3、 反向市场营销

贰、 现代企业采购业务与谈判面临的挑战

1、 谈判能力测试及分析

2、 目前生产企业采购业务面临的问题

3、 成功的采购谈判对降低成本的重要作用

4、 采购人员在谈判为何处于被动地位

5、 如何提升采购人员的谈判能力

参、 迎接优势谈判时代

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

肆、 做好谈判前的准备

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

5、 模拟演练：根据案例信息，将参训学员分组为采购方与供应商进行采购谈判模拟。

伍、 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、 谈判客户的风格分类
- 7、 不同谈判风格的特点
- 8、 与不同风格客户谈判需要掌握的要点
- 六、 采购成本构成, 分析及其采购价格分析
 - 1、 成本的6大类别
 - 2、 采购总成本构成
 - 3、 量化每种成本: 考虑的问题
 - 4、 买方用于降低价格的十八项战术
 - 5、 如何把采购价格降下来
 - 6、 零库存及其实施途径
 - 7、 JIT 采购管理
 - 8、 VMI 采购模式
- 七、 不同层次的成本削减
 - 1、 采购合同条款合理优化与资本关系
 - 2、 Early Supplier Involvement (早期供应商参与、ESI)
 - 3、 Target Costing (目标成本法)
 - 4、 Value Analysis (价值分析、VA)
 - 5、 Value Engineering (价值工程、VE)
 - 6、 Leveraging Purchases (杠杆采购)
 - 7、 Negotiation (谈判)
 - 8、 Consortium Purchasing (联合采购)
 - 9、 Design for Purchase (为便利采购而设计 DFP)
 - 10、 Cost and Price Analysis (价格与成本分析)
 - 11、 Standardization (标准化)
- 八、 产品生命周期与采购成本管理
 - 1、 导入期 (Emergence)
 - 2、 成长期 (Growth)
 - 3、 成熟期 (Maturity)
 - 4、 衰退期 (Decline)
- 九、 采购特性及与供应商之关系
 - 1、 Leverage Purchase 杠杆采购
 - 2、 策略性采购 Strategic Purchasae
 - 3、 影响性较小的采购 Low-Impact Purchas
 - 4、 重要计划的采购 Critical Purchas
 - 5、 一次性
 - 6、 常态性
 - 7、 战略性管理模式 (日本公司的经验)
 - 8、 供应商识别
 - 9、 供应商调查和筛选
 - 10、 选择10个“C”法则
- 壹零、 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、 采购价格制定的关键技术
- 4、 如何预防供应商的报价陷阱
- 5、 如何制定采购底价
- 6、 以小博大的砍价策略