

# 国际采购与供应商管理

## 【课程目标】

- 1、海外采购基础知识
- 2、海外采购谈判技巧
- 3、不同的文化背景对国际采购的影响
- 4、国际采购合同签订过程中的一系列问题；
- 5、不同国家法律法规对采购合同的影响及规避；
- 6、国际采购合同的付款方式及风险控制；
- 7、掌握供应商开发的流程和策略
- 8、建立既具战略性又具灵活性的供应商关系
- 9、掌握供应商管理实战技能
- 10、掌握采购的多种绩效评估技能
- 11、提高供应商开发的管理能力
- 12、提高公司物流效率，降低成本
- 13、成本降低，成本中心转化为利润中心

## 【课程时间】 2 天

【课程对象】 公司海外采购的相关领导及同事

## 【课程提纲】

### 壹、 国际谈判的含义

认识国际谈判的重要性以及如何能促进采购与供应效率的提高；  
认识选择谈判时机的重要性；不是所有的国际采购都需要同样的谈判  
描述国际谈判过程的主要阶段及其特征：谈判前、谈判中和谈判后等阶段的主要内容

### 贰、 国际供应商选择技巧

供应市场分类和分析、明确需求  
国际供应商识别  
供应商调查和筛选  
选择国际供应商的 10 个“C”法则  
现有供应商业绩的评定体系 – 四个必须评估内容

### 参、 国际采购中获得信息以及谈判的准备

在准备谈判时应考虑以下因素： SWOT 分析  
买方用于降低价格的十八项战术  
如何把采购价格降下来  
谈判的七个关键点  
国际谈判的 24 个技巧  
国际谈判的原则  
采购的 21 项核心要素  
跨文化谈判的特点

### 四、 设定国际谈判目标与制定采购策略

设定现实的可完成行的目标。确定谈判的不同变量与证明要点。  
分析不同的选择，确定每个变量的指标以及它们的优先次序。  
制定商务谈判战略，决定所采用的说服技巧和方法。  
组织和规划谈判

### 伍、 国际谈判技巧与战术

国际谈判的技巧  
国际谈判的战术

### 六、 国际采购合同的准备

选择不同的采购方式意味着适用不同的法律规则  
如何对国际供应商进行法律资格审查？  
确认双方的履约能力  
如何准备好国际采购的合同文本：为你的合同谈判画蓝图

### 七、 采购合同的管理执行与风险分析

采购合同管理的一般方法及与常规采购的区别  
通过对国际采购规则与流程的设置控制采购风险  
执行合同的原则与解释合同的一般顺序  
避免在合同执行过程中随意地引发合同变更  
适时运用不同的抗辩权  
付款前的再次审查

### 八、 供应市场与需求分析

企业战略和采购目标  
供应市场分类和分析  
明确需求

## 九、 供应商的识别，筛选与调查

供应商识别

供应商调查和筛选

选择 10 个“C”法则

三轮筛选小结

## 壹零、 供应商的现场评估及核准

跨部门团队

“制定现场评估表”

如何进行现场评估？现场评估的评估十大要素

合格供应商的核准

## 壹壹、 供应商选择和评估的注意事项

Make or buy 自己制造还是购买？

Lease or Buy 租赁还是购置？

合格供应商的核准程序

供应商的现场评估 – 对“现场评估”的评估

供应商选择和评估的注意事项 – 兼谈商业道德

## 壹贰、 现有供应商业绩的评定体系与供应商关系管理，一体化

现有供应商业绩的评定体系 – 四个必须评估内容

采购商 / 供应商关系连续图谱

## 壹参、 涉及供应商的采购战略

什么是采购战略？如何去达到采购目标？

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

反向市场营销