

全面缩减采购成本

课程背景：

单纯依赖单一的谈判或招标降价的传统模式获取采购成本优势的做法已远不能满足组织需要。组织期望采取更有创造性的多元化的降本举措提升成本优势。本课程从采购成本理念着手，深入解析如何审核价格与核算成本并提出系统化缩减采购成本的策略与方法。内容专业务实，操作性强并辅以丰富的案例启发学员积极思考，学以致用。

课程收益：

- 树立正确的采购成本理念
- 掌握价格审核方法与工具
- 掌握成本分析方法与工具
- 掌握成本缩减的策略与方法
- 掌握采购谈判关键技能
- 掌握评估成本节省的方法

课程时间：2天，6小时/天

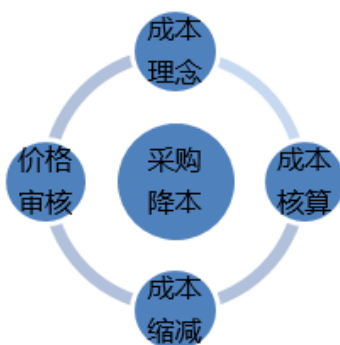
课程对象：采购及供应链相关职能

课程风格：强调实操、案例丰富、启发思考

课程方式：案例分享、研讨互动、实操演算、工具表单、模拟演练与专业讲解相结合

课室要求：分组、投影仪、音箱、白板、白板笔（每组1个，老师1个）、A1纸（组数*4张，大小为整张大白纸一半）

课程体系：



课程大纲

第一讲：建立正确的采购成本理念

案例分享：采购成本为何不降反升？

案例分享：关键时刻的决策如何规避成本上涨风险

1. 采购成本对于盈利能力的影响
2. 建立科学的降本理念
3. 成本规避与成本缩减
4. 衡量采购成本节省方法
5. 建立采购成本绩效报表

工具表单：采购成本绩效报表

第二讲：分析供应商成本结构

一、分析产品成本构成

1. 材料费
2. 加工费
3. 管理费用
4. 利润率

工具表单：设备工费率详细核算表

二、分析设备或项目生命周期成本

实操演算：如何确定设备采购方案？

实操演算：如何选择购买或租赁决策？

第三讲：审核供应商报价

一、定价方法

1. 成本基础价格模型
2. 市场基础价格模型
3. 价值定价
4. 削本定价

二、询价方式

1. 四种询价方式
2. 不同询价方式的适用环境

三、审核供应商报价

1. 价格比对
2. 成本要素变动评估

案例研讨：如何货比三家？

案例研讨：如何评估投标价格？

案例研讨：如何审核供应商成本构成？

第四讲：如何有效降本

一、应用 ESI/EPI 合理规避成本

案例分享：丰田汽车 ESI 成本管理模式

二、应用 Target Costing 方法合理规避降本

三、应用 VA/VE 方法降本

1. 功能调整
2. 材料替代
3. 技术标准
4. 质量等级调整

案例分享：苹果手机如何降低包装成本？

四、开发替代材料与新材料降本

五、实施集采策略降本

1. 供应商资源整合
2. 采购品类整合
3. 采购职能整合
4. 联合采购

六、实施本土化与全球化采购策略降本

七、合理利用汇率变动降本

八、应用电子竞标降本

九、灵活应用折扣降本

1. 数量折扣
2. 贸易折扣
3. 现金折扣
4. 返点折扣

十、优化供应物流模式降本

案例分享：DELL 如何优化供应物流降本？

十一、优化供应交货模式降本

案例分享：联想实施 VMI 交货方式降本

案例分享：台达电子实施 Consignment 交货方式降本

十二、合理选择租赁与购买决策降本

案例研讨：如何做出租赁和购买决策？

第五讲：系统优化采购成本

一、分析支出

二、快速切入降本重点

三、四种采购成本战略

1. 改变需求特性
2. 寻找供应商联合优势
3. 利用供应商之间的竞争
4. 支出管理

四、十六种采购成本策略

五、六十四种采购成本方法

案例研讨：如何应用博弈法合理应用 64 种采购降本方法

案例分享：应用博弈法降本的案例

第六讲：成功获取采购谈判主动

一、谈判的三种境界

二、如何定位谈判

1. 竞争型谈判
2. 合作型谈判
3. 战略型谈判

三、谈判的准备工作

1. 谈判时机
2. 谈判地点
3. 谈判人员

4. 谈判目标

5. 谈判形势分析

案例分享：珠宝采购的惨痛经历

案例分享：合适的谈判时机赢得了整个谈判

四、谈判的六个阶段

1. 准备

2. 开始

3. 探索

4. 实验

5. 讨价还价

6. 结束

案例分享：诸葛亮空城计是无声胜有声的最佳谈判范本

五、实现利益最大化谈判工具

1. 问题和目标

2. 形势分析

3. 选择方案

4. 采取行动

工具表单：20 个谈判工具

五、成功谈判策略

六、成功谈判的原则

七、避免谈判易犯的错误

谈判演练：一个真实的采购项目谈判