

课题：采购过程管理

【课程收益】：

本主题针对贵司的少量多样的订单趋势、采购工作缺乏系统规范、怎样进行供应商开发与管理、设置合理的采购数量、管控原料准时交付、采购成本的降低等，让采购部有效的对采购工作进行有序管控。本次培训利用采购理论知识作铺垫、以及大量案例分析 and 模拟谈判，使学员系统理解采购工作的涵义，采购工作的标准与流程、使学员加深对采购工作方位体系的了解，以及如何理解和降低采购成本、增加效益。

【授课方式】 专题演讲，案例讨论，互动问答，课堂练习

【课程特色】 2天，6课时/天

【课程大纲】

第一讲、采购工作管理理念

- 1、采购经营环境变迁
- 2、采购与供应的关系发展
- 3、采购理念更新：5R的真谛波特的“五种力量”模型
- 4、采购工作职能和职责
- 5、采购工作的目标

第二讲、采购需求分析与类别管理

- 1、采购需求的明确方法
- 2、需求预测方法简介
- 3、供应规划与数量预算
 - ✓ 预算的概念和实质
 - ✓ 业务性需求/资本性需求的预算方法
 - ✓ 如何制定供应规划

第三讲、供应市场的方法与步骤

- 1、准备进行供应市场分析需预先明确的问题
- 2、评价供应市场竞争程度和影响
- 3、理解市场驱动力
- 4、供应定位模型将采购品项进行专业分类

5、企业（供应商）定价原则和价格评价

- ✓ 明确产品价格的构成因素
- ✓ 价格/成本模型
- ✓ 练习：将采购品项进行分类并举证

第四讲、供应商关系和合同类型

- 1、供应方 - 采购方关系/合同连续图谱；
 - ✓ 现货采购、定期采购、无定额合同、
 - ✓ 定额合同、伙伴关系、合资企业、内部供应
- 2、内部供应与外包比较
- 3、供应商感知模型
 - ✓ 练习：请扮演为销售人员进行销售报价
- 4、转换成本和供应商开发之间的权衡

第五讲、供应商管理（评估、报价、激励）

- 1、供应商评定与管理
 - ✓ 潜在供应商的评估标准
 - ✓ 供应商积极性测评模型
 - ✓ 给供应商设定权重与评定等级
- 2、供应商报价的获取与评审
 - ✓ 获取与选择报价的方法、标准、数量
- 3、供应商评估与激励
 - ✓ 供应商评估与管理
 - ✓ 潜在供应商的评估标准
 - ✓ 供应商积极性测评模型（供应商感知模型）
 - ✓ 练习：销售角色报价
 - ✓ 给供应商设定权重与评定等级

第六讲、采购询价/比价/议价工程

- 1、适价必遵法则
 - 2、适价的五大采购策略
 - 3、询价/比价/议价作业内容
 - 4、采购价格谈判
 - ✓ 成功的谈判人员的特征
 - ✓ 采购谈判技巧模式
 - ✓ 采购谈判技巧方式
-

✓ 采购谈判之时机：

5、谈判技巧---策略和方法

✓ 练习：主题议价演练

最后、培训总结
