
精益采购管理与优势谈判技巧

内训函

【课程背景】

采购成本是企业经营成本中最大的一部分，一般在 40%~70%之间，而一项研究也标明，降低采购成本 1%，对企业利润增长的贡献平均为 10%以上。

因此，控制采购成本对企业来说意义重大。采购部应如何规划好采购工作，大幅度降低供应链各个环节的采购成本？

为什么供应商的品质、供货、价格老是让我们觉得有所怀疑，难以把握？

为什么自己的谈判技巧如此的不堪一击？

采购管理理念 + 前沿采购供应技术 + 降低成本策略 + 降价谈判技巧

【课程对象】

公司副总经理、运营总监、物流总监、市场总监、采购总监、制造总监、外部资源运营负责人各部门经理等供应链管理需求

【课时】 2 天

【课程大纲】

第一部 采购供应趋势&成本控制技术

一、采购与供应链管理发展趋势

- 1、我们的期望 - 0 PPM, 100% OTD
- 2、例举：EMS 电子代工生产业务
- 3、制造业生产策略变化与采购供应对策
- 4、采购供应职能的进化 - QCD 压力
- 5、采购的前瞻性发展 - 新型采购管理

二、采购战略 procurement strategies

- 1、采购流程模式 & 职能定位
- 2、同步采购 Synchronization Purchasing
- 3、集中采购 - “真伪”集中
- 4、例举：本田集中采购
- 5、采购战略制定 - 工程&工具

三、采购组织 procurement organization

- 1、实现战略采购和操作采购的分开
- 2、传统采购组织的弊端 - 28 原则
- 3、建立采购组织分工协作的要素
- 4、量化的考核指标 - 战略采购 Vs. 操作执行

四、采购技术 procurement techniques

- 1、采购目标的发展 - CQDS Vs. 7R
- 2、成本导向的采购供应技术 - “定位”

-
- 3、采购策略与物料匹配技术
 - 4、协同 ESI & EPI 的价值
 - 5、例举：先进采购技术 - 同步工程

五、采购价格与成本分析 price & cost analyze

- 1、运用价格工具来分析报价
- 2、采购成本缩减 - 功能种类
- 3、降低采购成本的方法
- 4、库存削减技术对采购成本的贡献

六、采购策略最佳实践：7 步曲工具

第二部分 优势谈判技巧

一、前言 - 何谓谈判

- 1、谈判的基本动作
- 2、谈判易犯的错误 - 破围标&讨价还价
- 3、谈判基本模式 - 通用采购谈判技巧

二、谈判准备 preparations for negotiation

- 1、采购谈判的时机 - 职责、环境
- 2、谈判问题 Problems in Negotiation
- 3、策略准备：地点、角色、议题

三、谈判技巧 negotiation techniques

1、影响谈判的重要因素 Vs. 谈判的秘密

2、采购谈判模式 – “博弈”

3、谈判操纵技巧：信息、时间与情绪

4、应对八种供应商技巧

5、谈判阶段 – 定义目标与实现技巧

6、例举：谈判使用分析表

7、控制谈判 – “杠杆分析”

四、采购谈判最佳实践：7 步曲工具

五、谈判风格 styles for negotiation

1、谈判者的态度、信念与行为

2、谈判者的行为风格红蓝

3、案例演练：红蓝 PK

4、优势谈判风格养成：紫色风格

5、优势谈判的关键原则：让步 & 价格

6、优势谈判的关键技巧：探索 & 隐瞒

7、7 条黄金法则 – 在谈判过程中要求获利

【导师介绍】

黎一桢

丰田成本控制专家、QCD 精益供应链专家

➤ IPCA 指定导师、ISM 采购资格认证专家

➤ 精益采购管理训练导师、实战培训讲师



-
- QCD 供应链专家、成本控制专家
 - 2002 年首届中国十大杰出培训师、2004 年第二届采购师年会当选培训界五大领袖人物
 - 多家国内知名企业全年指定顾问。个人专场公开课 200 多场、企业内训 300 多场，包括 45 家世界级跨国公司。

黎一桢老师凭借其在知名企业的丰富顾问经验，目前已完成咨询项目 50 多个，特别是对中国企业的供应链 QCD 改善、采购供应成本控制等咨询项目的成功实施绩效显著，在采购供应领域中享有极高的知名度。

客户心语：

黎老师具备丰富的实践经验和扎实的专业理论，其授课方式生动活泼，企业内部咨询分析独到、透彻，善于通过独特的促导技巧，启发深层思维，调动学员主动参与的热情。

阅历丰富，知识面广，主题明确，实用性强，活泼生动，形象佳，集实战派与学院派双重特点，寓演、讲与互动为一堂。强化现场气氛；达成培训预期目标；且寓教于乐，运用多学科底蕴，声情并茂、跌宕起伏地把理论、实践、知识、技巧、方法和工具融入课程，巧妙实现艺术与互动结合的最佳培训效果。

黎一桢精益供应链系列课程：

课程一： 《资源整合-采购创新与成本控制》

课程二： 《互联网+供应商管理革新》

课程三： 《2025 大趋势-供应商大会》

课程四： 《精益供应链创新与革命》

课程五： 《精益采购管理 & 优势谈判技巧》

课程六： 《供应商开发管理评估与平台优化》

客户选择黎一桢老师授课的理由：

- 1、黎一桢老师精通美国、日本与中国最领先、最实用的采购供应技术；
- 2、通过黎一桢老师授课，可以系统的传授工具与方法（通过系列品牌课程）；
- 3、了解中国企业本土行情，通过大量企业顾问咨询经验的积累，授课时可以因材施教；
- 4、专注于制造业采购供应训练；上课非常有激情，互动效果好！

黎一桢老师的学员来自以下企业：

五羊-本田（广州）摩托车有限公司、美的中央空调、松下、联想、美国 GTI 电子、日本 EPSON、太平（国际）、诺基亚、瑞士格蓝表业、IBM、美国华纳、爱立信、金菠萝电业、TTI、摩托罗拉、苹果集团、宝洁、联合利华、SONY（中国）、联想、法国 ELLE 公司、胜美达电机、三菱商社、四通集团、深圳电信、长城公司、科惠电路、奥托昆普铜管（中山）、美的集团、美的燃器具公司、美的卫浴公司、科龙、高宝集团、新科电子、白沙集团、东菱凯琴集团、飞宏电子、康佳集团、科惠电子……

精彩瞬间：



本田汽车

毅昌科技

美的集团

东风汽车



比亚迪

惠而浦

科达机电

雷士照明



木林森股份

报喜鸟集团

美的空调



东风有限

日立电梯

本田



五羊本田

四特集团

擎天实业