

全案例引导---采购成本控制能力提升

培训背景：

对于制造型企业来说，采购成本降低 1%，企业利润将增加 5% --10%，同时供应商的有效管理关系企业的可持续发展与竞争优势。我们要提高质量获得竞争力、要降低成本获得利润，要与供应商共存共赢、高效协同，而供应商在涨价、各种质量问题、交付问题频发，部门本位主义、各种内耗、各种会议等等。实践证明，采购降本与供应商管理靠采购部门或任一部门都无法单独达成，必须系统设计降本方案，研发、生产、采购、质量等各部门必须就供应链战略与目标达成共识，通力合作，消除浪费与内耗，跨部门协作降本，持续优化供应商队伍，助力企业战略目标实现，基业长青。没有思路就没有出路，创新成就价值，创意改善成本。本次培训结合行业标杆企业采购降本案例，在思维、策略、实操给出系统的方法与实战技能，“采”出竞争力，“购”出利润，让采购职能真正从成本中心转为企业的利润中心。

培训收益：

1. 从思路到出路，采购成本思维创新
2. 跨部门协同降本推行方法
3. 掌握采购成本分析模型
4. 采购成本降低的工具与最佳实践的十大技法
5. 绘制采购降本地图
6. 输出行动方案

培训形式：

采用课堂讲授、经典实例分析、工具模版、行动学习、分组演练、讲师点评、现场答疑等。该课程以 CBC 培训方式，案例分享与群内讨论辅导。

培训大纲：

- 一、 互联时代，采购成本控制的核心要素
 - 1、 如何认识采购成本控制的问题
 - 2、 采购成本的降低对利润的影响
 - 3、 跨部门协作对降低采购成本的影响
 - 4、 如何提升对降低采购成本的认识
 - 5、 降低采购成本需要关注的核心问题是什么
 - 6、 如何构建高效的战略采购管理架构
- 二、 供应商成本构成分析
 - 1、 如何通过询价、比价了解原材料及通用物料供应商底价
 - 2、 询价比价操作程序
 - 3、 不同供应商成本与竞争能力分析
 - 4、 如何对外协物料供应商进行成本构成分析
 - 5、 供应商成本构成变动与价格调整方法
 - 6、 要求供应商降价的时机
 - 7、 如何应对供应商要求涨价的问题
 - 8、 价格变动对供应商成本推算的方法
 - 9、 引导练习：如何根据供应商报价计算折扣及确定最佳采购量
- 三、 采购价格分析与决策

- 1、采购价格和 TCO 决策
- 2、为什么说低价格不等于低成本
- 3、如何进行供应商非价格因素成本评估
- 4、不同产品市场寿命周期的定价策略
- 5、如何有效利用量本利（盈亏平衡）分析法
- 6、采购价格制定的关键技术
- 7、如何预防供应商的报价陷阱
- 8、如何制定采购底价
- 9、以小博大的砍价策略

四、降低采购成本有效途径

- 1、同质性需求与非同质性需求分析
- 2、如何进行供应商供货与服务的集成度
- 3、采购前期参与产品开发，降低采购成本从设计开始
- 4、限额设计与采购的配合
- 5、价值分析在采购中的应用
- 6、产品 ABC 分类法（80/20 原则）在控制采购成本中的应用
- 7、不同类型产品采购战略分析
- 8、如何同供应商建立供应链合作伙伴关系
- 9、如何整合供应商降低采购成本
- 10、减少供应链中不增殖的活动——JIT 与 VMI 的实施
- 11、产品生命周期与采购成本管理
- 12、案例分享：上汽集团在采购成本管理提升的切入点在哪里？

五、企业采购成本控制技法与实践

- 1、联盟合作，价值创造
企业实例：motorola 如何控制 MRO 采购成本
- 2、关掉成本水龙头-采购需求管理-MRO 采购难点突破与解决方案
企业实例：德国莱茵公司设备类采购项目成本控制
案例解析：500 强日企社长如何处理部门办公桌 PR
- 3、不花冤枉钱--- VE/VA 实现采购性价比
企业案例：VE/VA 分析及应用
- 4、采购四化，整合再整合，集中再集中—CD20%-30%
企业案例：海尔一化削减电缆采购成本 20%，
企业案例：丰田二化削减采购成本 30%
- 5、EPI+ESI，改变机制
企业实例：德国引入 ESI 进行外包装设计
企业实例：涂料供应商为何愿帮主机厂提降本建议？
- 6、成本下降不反弹：输出管理帮供应商降成本
企业案例：方太帮扶供应商推精益体系
- 7、通过电子竞价采购压缩成本
企业案例：科龙绞肉机，降成本 35%
企业案例：西门子采购管理软件
- 8、优化采购过程降成本
企业案例：IKEA 公司 VMI+物流整合
- 9、反腐败，保廉洁，规避风险
企业案例：德国大众集团的阳光采购案例
- 10、组织保证、员工活力、绩效激励

企业案例：格兰仕采购成本降低活动的组织保证