

# 采购成本控制与采购谈判能力提升

主讲：彭峰涛

课程背景：

当代企业面临能源原材料价格上涨、客户需求个性化强、技术更新加快、采购成本高、部分供应商垄断、开发供应商难度加大等严峻形势，迫切需要用战略思维构筑企业可持续发展的战略采购体系，更新采购观念和创新采购模式。采购谈判是一种买卖双方的博弈，是组织能力和个人能力对抗的结果。企业的组织能力是客观存在的现实，是谈判者赖以对抗的力量源泉，但是个人能力在谈判过程中的作用是极为重要的，它可以通过累积、学习、训练、模拟等活动逐步增强，这一能力的增强有利于处在职位上的个人在与对方的较量中为企业做出重大贡献。因此，在供应链环境下的今天企业面临成本巨大压力的情况下，企业中各种面对博弈的管理人员，都有必要通过这一课程来提升谈判中获胜的能力。如果进行采购战略定位、如何认识采购及供应链的本质、如何进行采购成本分析，如何降低企业采购成本、如何进行采购谈判等工作变得更加重要。

课程目标

洞察成本日益升高之内幕，掌握多种降低采购成本的工具和方法

控制库存的策略及采购计划的制定

新商业环境下的供应链成本如何掌控

能够根据企业战略目标，分解出谈判目标；

能够清晰地找出实现谈判目标的变量；

能够发挥个人表现的特点，组成谈判团队，实现谈判目标；

能够轻易识别合作对手的特征，选择有效应对策略；

掌握拆分供应商产品价格结构的方法、步骤，达到降价的目的

获得更低的采购成本、建立更牢靠的合作关系。

课程时间：1天 6小时/天

课程对象：企业市场、销售、运营、售后服务、供应链总监/经理、采购总监/

经理等一切欲提升谈判能力的中高级管理者

授课方式：讲解、工具、方法、模拟训练、点评

课程大纲

### **第一节：新商业环境下企业采购成本管理新境界**

互动：中美贸易战为中小企业带来了什么？

- 1、企业如何面对不确定性
- 2、关于正态分布
- 3、降低采购总成本的好处
- 4、企业营业额的构成
- 5、如何分析供应商的价格
- 6、采购总成本如何降低？

模型 1：供应商感知模型

模型 2：供应定位模型

工具：运用 SWOT 分析法确定你的策略

- 7、怎样增加买方实力
- 8、评价供应商能力的四大要素

## **第二章：采购谈判的关键性要领及谈判技巧训练**

- 1、什么是谈判？
- 2、供应商谈判的最佳时机
- 3、谈判的三个阶段
- 4、谈判前的充分准备事项

课堂互动：谈判场景切换模式

- 5、如何决定谈判区
- 6、如何制定谈判战略
- 7、设定谈判目标
- 8、初始立场与问题排序
- 9、采购谈判的五大谈判策略
- 10、说服技巧的3个要领
- 11、提问的7种方式
- 12、非语言沟通的方式
- 13、聆听的3个层次
- 14、发问步骤对应的五类问题
- 15、成功谈判的三个关键要点
- 16、让思考有效的三步法则
- 17、心理学规律的分析与应用

案例分析：

## **第三章：供应链时代让供应商成本下降形成惯性**

- 1、物流方式与供应成本

2、导致库存过量的三种不确定性因素

3、供应链及供应链管理如何应运而生

4、企业与物流的关系

课程互动：必胜客店里的电话响了

5、大数据让预测升级

6、如何建立成本模型

案例分析：举不胜举的传奇案例，美不胜收的精彩故事

结束！