

供应商管理与采购成本控制（2天）

【课程背景】

计划出现延迟、质量出现异常、供应商价格毫无征兆地上涨、单一供应商牛气冲天，采购运营总成本居高不下….

与此同时，企业经营的过程包括产品开发、计划控制、生产交货、成本控制等都离不开供应商的支持，现代企业竞争已是整个供应链的竞争！

因此，如何开发与和管理供应商成为采购工作的关键，但由于历史原因，国内企业职业采购人员来源困乏、在职学习提升比较少，采购人员在供应商管理与成本控制过程中往往处于被动的劣势。本课程将通过知识讲解与案例系统全面展示一个职业采购人员在供应商管理与成本控制所需的知识与技能。通过学习，使学员树立现代采购、供应商管理、采购成本控制、采购谈判等新理念，理解搞好企业供应链管理的紧迫性，通过现场模拟操作，使学员掌握采购操作的方法和技巧，提升采购人员的基础运营水平，降低采购成本和风险，促进企业可持续发展。

【课程对象】 采购主管、采购经理、采购人员、供应人员等从事采购供应的人士

【课程时间】 2D/12H

【授课方法】 知识讲授、小组讨论、视频演示、角色扮演、情景模拟

【课程纲要】

第一部分：全新采购成本管理理念

优化采购管理基础

建立科学化的采购管理系统

描述和使用

这些物品如何使用：功能性需求分析

当前价格、条件和年度支出

当前和约与失效日期

- 1) 物品的战略重要性
- 2) 期望目标
- 3) 项目计划与实施周期
- 4) 供应条件
- 5) 顾客需求识别
- 6) 设计开发需求识别
- 7) 产品工艺与标准化
- 8) 采购限制因素
- 9) 供应环境分析
- 10) 采购风险分析

总体拥有成本（TCO）观念

采购价格分析

供应商定价的方法分析

市场状况与价格分析

简单价格分析工具

市场分析的分析手法

Quantity Discount Analysis(QDA)

成本分析与降低成本的方法与具体运用

利用学习曲线 LEARNING CURVE

VE/VA 价值工程/价值分析

产品生命周期成本法

供应商先期参与 (Early Supplier Involvement ESI)

第二部分 专业采购谈判与议价技巧与合同风险

如何构筑自己的谈判能力

时间 VS 情报 VS 权利谈判力的误解

详细的谈判计划

优势的谈判行动

降低期待系数

如何看待自己的谈判对手

如何看待谈判自己的劣势

对方的强势如何化解

如何分析对方的话术背后含义

“虚拟上司”处理技巧

心理价位的沟通

利益平衡法

借势谈判

轻缓的绝妙之道

谈判的步骤与打破僵局技巧

谈判矩阵

谈判的节奏控制

谈判的详细步骤

 案例讨论

谈判中的把握与协调

 案例分析

结束谈判的艺术

肯定与期待的使用技法

建立“标准-现实”法则

勾画达成协议

冲出困境

三种类型的谈判伎俩及破解

谈判天龙八部

实战案例演练与总结

合同法律主体

合格的主体应该具备的条件

法人与法人代表

不合格主体与风险主体举例

法律客体

标的的定义

标的风险

合同主要内容风险