

# 课题：《采购价格分析与专业谈判技巧》

主讲：李文发

## 一、【培训对象】

采购员，采购主管，采购经理及供应链管理人员，企业流程管理，流程再造人士，采购谈判人士，跟单人员，暂未从事采购行业但寻求从事采购行业的人员等。

## 二、【培训时间】

2天

## 三、【课程背景】

当代企业面临供应商原材料价格上涨、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，更新采购观念和创新采购模式。如何认识供应商价格成本本质、如何进行采购产品成本分析，如何降低企业采购成本，如何进行供应商有效沟通和高效谈判等工作变得更加重要。拥有并保持一个具有高度竞争力的供应市场，具有成本领先优势，对任何一个公司，都是具有关键战略意义的。随着市场竞争的趋激烈，面对日益严峻的成本压力和残酷的市场挑战，企业寻找合适供应商提供价廉物美的产品和服务，已成为影响企业未来市场竞争能力的关键因素。因此通过科学的成本和价格分析,有效的控制成本，合理的供应商管理,提升采购谈判正能量,从而大大降低企业供应链成本。

## 四、【培训目标】

- 如何识别供应商价格实际成本
- 供应商成本和价格分析的方法
- 正确分析供应商报价的工具模板
- 掌握使用多种降低采购成本的工具和方法
- 了解影响成本及采购价格的因素和管理的目标
- 掌握成品定价的方法和策略
- 掌握高效的谈判方法策略和技巧
- 掌握与供应商谈判实际案例解析

## 五、【课程大纲】

**第01部分、采购成本价格分析——如何对采购成本和价格进行分析（培训目标——巩固采购成本账务管理、分析供应商成本结构、比重、掌握成本分析的思路和方法及成本模型结构，验证供应商价格合理性和真实性，供应商成本分析案例分享。成果——呈现采购成本分析解决方案和模板）**

一、采购的本质就是降低企业的成本

- 1、案例分析——XXX 公司如何降低采购的成本？
- 2、降低企业采购成本的五个要素和方法
- 3、互动讨论——什么时候采购性价比高，成本低——比价采购模式
- 4、互动讨论——解读企业战略采购的四大重要作用
- 5、排除对采购工作的 4 大误区，为采购正身
- 二、分析采购成本对企业的影响——同行与外围公司采购成本数据分析
- 1、采购——第二利润来源——采购创利手段
- 2、不同行业的采购价格减低对总成本的影响——案例分析——数据分析——不同行业采购成本控制对企业绩效的影响
- 3、采购成本管理四个方法
- 方法 1——运用价值链分析方法
- 方法 2——重视无形成本动因和采购竞争优势
- 方法 3——通过资源共享来降低采购成本
- 方法 4——利用信息管理系统来降低采购成本
- 4、传统成本管理和战略成本管理比较
- 三、采购人员必备的财务成本分析的能力
- 1、学会理解经营损益表和资产负债表和现金流量表
- 2、三个财务工具表运用
- 四、对企业供应商成本、价格的全面认识——TCO 成本分析
- 问题 1——企业维持成本
- 问题 2——企业订购成本
- 问题 3——企业断料成本
- 问题 4——采购不当的间接成本
- 问题 5——供应商的生产成本结构
- 6、现场解决问题：如何降低供应商的生产成本？各成本占的比例如何？分别提出降低成本的方法
- 7、案例分析（1）——供应商成本构成分析表解析
- 8、案例分析（2）——材料成本构成和比重分析——如何突出成本优势？
- 五、如何进行采购成本分析
- 解决问题 1——如何分析产品的成本结构
- 解决问题 2——如何制定本公司的分解报价表
- 解决问题 3——如何重点关注总成本分析
- 六、对采购价格的调查工作如何展开
- 方法 1——确定采购价格调查的主要范围
- 方法 2——进行采购价格信息收集
- 方法 3——采购价格信息收集渠道
- 4、现场解决:如何处理照明——采购市场的调查的信息资料？如何确保调查信息的真实性？
- 七、如何进行采购价格分析
- 1、现场讨论：全面立体剖析供应商的报价如何入手？
- 2、互动分析：价格分析中要考虑的项目——影响价格的因素
- 3、价格分析要注意的问题
- 4、现场讨论：如何进行采购价格的计算？
- 八、采购成本计算：
- 1、案例分析——XXX 供应商固定成本和变动成本分析计算
- 2、案例分析——供应商——QDA 分析与计算
- 3、案例分析——供应商产品成本分析报价的清单与计算
- 九、价格分析和计算的 11 种方法

## 十、综合案例分析：

- 1、案例分析——对大宗原材料比价采购技术运用——亮点——直采、集采、合同、约定、降本
- 2、案例分析——对采购成本会计数据分析
- 3、案例分析——器材配件采购成本模型分析
- 4、案例分析——原料类采购——招标比价的运用

## 第 02 部分、成本分析方法与工具——洞悉成本分析四大基本方法和五大工具

**运用（培训目标——学习成本分析四大基本方法和五大工具的原理和运用，效果呈现——掌握成本分析的方法和工具）**

### 一、成本分析的基本方法

- 1、成本管理的业务改进 5W1H 检讨法
- 2、标准化方法和简单直接法
- 3、运用工作改善的方法
- 4、运用分拆成本结构、比重的方法

### 二、成本分析的五大工具

#### 1、价值分析与价值工程（VA/VE）

- (1) 价值分析/价值工程(VA/VE)的分析原理
- (2) 价值分析/价值工程(VA/VE)曲线分析
- (3) 下单前和下单后成本比重分析
- (4) 价值与功能的关系——价值公式： $V=F/C$
- (5) 提高价值的路线图
- (6) 价值系数
- (7) 功能系数计算
- (8) 功能系数、价值系数计算举例
- (9) 价值分析和价值工程的在成本分析中的具体应用
- (10) 价值工程的工作步骤
- (11) 价值分析与降低采购成本方法对比

#### 2、盈亏平衡点

- (1) 盈亏平衡点分析的工作原理
- (2) 产品总成本（固定成本与变动成本）、销售总收入的关系与计算
- (3) 盈亏平衡点案例分析
- (4) 盈亏平衡点在采购成本控制中的实践意义

#### 3、生命周期成本分析

- (1) 生命周期成本包括的范围
- (2) 生命周期成本分析的对象
- (3) 生命周期成本分析的案例分析
- (4) 生命周期成本分析对采购成本管理的实践意义

#### 4、学习曲线分析

- (1) 学习曲线的分析原理
- (2) 学习曲线的应用分析
- (3) 学习曲线对采购在成本管理中的实践

#### 5、总拥有成本分析

- (1) 总成本的范围
- (2) 总成本在交易前、中、后的具体原素的指标

- (3) 总成本的结构和总成本建模
- (4) 总成本中的质量成本分析
- (5) 总成本的结构和比重分析
- (6) 案例分析——依据总成本分析的工具，如何选择合适的设备

**第03部分、采购成本控制——降低采购成本的策略和方案（培训目标——分层分析降低成本的方法和策略，掌握对上游供应市场成本、价格日常监控方法，以及根据市场价格变化采购采用的应对策略。效果呈现——使企业降低采购成本真正落地）**

一、管理好采购人员

- 1、现场讨论：为什么说采购人员容易出事——如何管好采购人员
- 2、方法1——选人重人品、用人重绩效
- 3、方法2——轮换与审计
- 4、方法3——设立供应商投诉专线
- 5、案例分析——华为科技——采购职业道德规范解读

二、招标比价采购降低成本

- 1、如何控制招标的过程
- 2、招标文件的管理
- 3、招标过程中风险规避
- 4、如何通过招标降低采购成本
- 5、现场讨论：如何预防招标过程中合谋和串通的发生
- 6、案例分析：对大宗项目招标过程控制和评标过程解析

三、活用采购原则

- 1、采购5R原则的具体工具运用
- 2、三个关键性的采购原则
- 3、采购中ABC管理法运用
- 4、案例分析——GE公司采购物品的“采购半径”——成本和风险管理

四、日常事务中控制采购过程降低成本

- 1、鼓励供应商之间竞争
  - 2、包装和运输优化
  - 3、延长付款时间
  - 4、大力实施材料标准化
  - 5、推动全球采购
  - 6、案例分享——全球化采购的成本节约成功经验分享
- 五、精益库存管理降低采购成本——有效库存合理管理

- 1、精准库存量的设定
- 2、加快库存的周转
- 3、分析库存成本的构成
- 4、提高库存准确度
- 5、加速仓库物品周转
- 6、案例分享——VMI/JMI/JIT模式有效降低库存成本

六、供应商的早期介入向供应商要成本

- 1、供应商战略关系的打造
- 2、采购供应商早期参与

- 3、供应商能力的输入
- 4、供应商早期介入的要求
- 5、改变设计，减少变更
- 6、案例分析——采购供应由被动变主动介入规避风险降低成本
- 七、通过改变采购质量和交期降低成本
  - 1、提高采购产品质量的三个办法和手段
  - 2、如何应对强势力供应商降低采购成本
  - 3、如何改进供应商降低成本
  - 4、如何缩短采购周期，提高交期达成率降低成本
  - 5、案例分析——如何提高交付达成率降低成本——绿色通道如何实现
- 八、其他 21 种降低采购成本的方法介绍
- 九、综合案例分析和现场讨论：
  - 1、案例分析——对企业进行调研，通过数据分析如何实现采用这些模式或策略降低成本？
  - 2、现场讨论——您企业采购运用了有哪些降低成本的方法和策略与大家分享？

## **第 04 部分、采购专业谈判规划——供应商价格谈判前的规划与准备工作（培**

**训目标——如何做好采购谈判的方案策划和准备工作，如何获得谈判筹码，进行战术安排。效果呈现——知己知彼百战不殆——谈判筹码创造、方案和需要准备的资料)**

### 一、专业采购谈判的背景和规划

- 1、谈判的定义及其特征
- 2、谈判的主要特点
- 3、谈判要遵循的原则
- 4、采购谈判适用的情况
- 5、不同类型的谈判性质不同
  - (1) 竞争性如何处理
  - (2) 适应性如何处理
  - (3) 合作性如何处理
  - (4) 分配性、让步性、整合性谈判风格比较
  - (5) 谈判结果分析——案例分析——企业谈判战略的选择
  - (6) 案例分析——面对强势商务谈判如何应对？

### 二、谈判前的准备工作

- 1、采购谈判时机的选择
  - 2、谈判前的自我审问
  - 3、谈判前的预测工作
  - 4、常用采购资讯的了解和采购现状分析
  - 5、分析采购需求
  - 6、收集供应商信息资料
  - 7、确定谈判目标
  - 8、制定谈判方案
  - 9、谈判人员的选择和分工
  - 10、开展谈判模拟工作
- ### 三、如何寻找和创造筹码
- 1、寻找筹码的途径

## 2、创造筹码的八个手段

### 四、制定采购策略，作好谈判战术安排

1、涨价时让信销售人员当面提出

2、双重退避

3、不要马球上谈到正题

4、声东击西

5、不要轻易送给卖方第一次相对的好处

6、案例分析——企业通过谈判背景分析作出谈判战略的选择

## **第05部分、采购供应商谈判实施——高效供应商谈判技巧和策略（培训目标**

### **——掌握谈判过程控制，供应商谈判中的技巧、策略，效果呈现——达成谈判**

#### **目标)**

#### 一、采购供应商谈判过程

1、新产品开发前早期输入的供应商谈判

2、供应商调查阶段的谈判

3、试产阶段的谈判

4、产量阶段的谈判

#### 二、采购谈判每个阶段谈什么内容

1、谈判的内容

2、采购谈判的环节：询盘—发盘—还盘—接收—签约

3、讨论思考——谈判的什么环节已经具备了法律效力

#### 三、采购谈判的基本步骤和流程

1、开局阶段的方法和策略实战

策略1——选择正确的开局方式

策略2——积极主动地创造和谐的谈判气氛

策略3——收集尽可能多的信息，探测对方情况

策略4——会说不如会听

策略5——倾听容易出现的问题

2、交锋阶段是核心阶段，实际操作和注意点

策略1——走马换将

策略2——红脸白脸——角色扮演

策略3——声东击西

策略4——疲劳轰炸

策略5——浑水摸鱼

策略6——故布疑阵——现场练习——案例中采用什么策略——“托儿”的案例分享

策略7——欲擒故纵

策略8——投石问路

策略9——以退为进

策略10——最后通牒——出其不意，最后通牒案例分析

3、妥协阶段有几种类型，如何让步，让步的目的是什么——打破僵局的策略

#### 四、采购谈判心理分析

1、心理特征分析——心理定势分析

2、行为举止分析——动势因素分析

3、情绪波动分析

#### 五、买卖双方双方优劣势技术分析

1、买方优势的表现形式

2、观察买卖双方力量对抗情形采用合适策略

策略 1——打压策略

策略 2——平衡策略

策略 3——多角化策略

策略 4——不同策略下的行动方针

六、影响谈判的五大障碍

七、采购谈判议价分类技巧

1、采购方占优势议价技巧——压迫式议价

技巧 1——借刀杀人，见好就收，切勿割颈竞争——案例分析

技巧 2——过关斩将——案例分析

技巧 3——化整为零——案例分析

技巧 4——压迫降价，切勿以牙还牙，杀鸡取卵——案例分析

2、卖方占优势的议价技巧

技巧 1——迂回战术，寻求委托代理——案例分析

技巧 2——直捣黄龙，原厂直供——案例分析

技巧 3——哀兵姿态——来日方长，感恩图报——案例分析

技巧 4——釜底抽薪——进行成本分析和核算——案例分析

3、买卖双方势均力敌时议价技巧

技巧 1——欲擒故纵——案例分析

技巧 2——差额均摊、中庸之道——案例分析

4、当供应商要提高价格时议价技巧

技巧 1——直接议价协商

技巧 2——间接议价技巧

八、杀价绝招六式

绝招 1——咄咄逼人，开低走高——一开始就斩尽杀绝，然后逐档提价

绝招 2——置死地而后快，欲擒故纵——迫使对方让步

绝招 3——鸡蛋里挑骨头，百般挑剔

绝招 4——疲劳轰炸，死缠烂打

绝招 5——直讲经费紧张，博得对方同情

绝招 6——施以哄功，给他搭桥作媒

九、大型项目谈判综合案例分析：公司对项目的洽谈的具体实践运用了什么谈判策略

十、谈判角色扮演——现场演练

## 第 06 部分、采购商务谈判实际案例解析与分享——由客户自己提供

### 六、【专家介绍】

#### 李文发——著名采购/供应链管理品牌专家

##### （一）专家背景：

◆武汉大学学士，华南理工大学 EMBA 硕士，中国管理科学院研究员，PPT 国际职业培训师；

◆清华大学、上海交通大学、西北工业大学、中山大学特邀客座教授；

◆33 年聚焦采购/物流/供应链运营管理的实践/咨询和培训；

◆17 年集团公司采购/物流/供应链运营经理/总监/副总职务；

- ◆16年专职管理咨询顾问和培训授课经验；
- ◆中国改革开放第一代采购供应链管理领航者和开拓者；
- ◆中国供应链管理联盟高级顾问；
- ◆中国、国际注册采购师职业资格授权讲师；
- ◆中国十强精益生产管理讲师；
- ◆中国培训界采购供应链领域人气最佳的“培训铁人”讲师。

## （二）核心价值：

■**企业工作经历：**李老师作为中国改革开放以来第一代采购物流供应链管理者，他拥有17年外企、港企、台资、日企、大型民企公司采购/物流/供应链/PMC运营管理一线现场实战管理经验，曾任固特集团采购供应链总监，韩国三星科技、德国西门子集团、日本三洋集团精益供应链运营管理高级经理，华科集团采购/PMC/供应链副总经理，步步高集团运营副总经理。90年代中期，作为深圳外资企业早期供应链管理代表派往韩国三星本部，学习高效领先的供应链管理和现场精益生产管理技术。

■**培训咨询经历：**李老师拥有16年的专职培训咨询经验，曾帮助多家国有企业，外资企业，中小型民营企业做过80多个整体的采购与供应链及JIT精益现场管理和改善咨询案，多年的现场咨询成功项目，为李老师授课，提供了大量的落地实战案例。

■**从业核心价值：**33年以来，李老师最早将企业采购与供应，订单预测分析，柔性生产计划管理，立体化智能化仓库管理、精益物流管理、精益生产运营管理整合成企业供应链集成管理，将企业组织、上下游客户和供应商融合成一个实现增值流的整体，从而找到一条将企业和员工、供应商和客户间创造神话般双赢的根源。最早将《精益供应链集成一体化管理》作为一个行业培训领域，推向全国！作为中国第一代精益采购与物流供应链管理的引领者、开拓者、播种者和实践者，他培训行程全国31个省、直辖市和自治区，每年均授课量200多天，年授课量居全国讲师同行中前列，被业界同行推崇为采购供应链领域人气最佳的“培训铁人”！接触过的企业家、企业高管无数。多年来，他努力引导企业改变传统的采购模式、计划模式和运营运营方式，通过对企业内部和企业间上下游的供应链模式转型、联盟融合、协同，快速降本，实现增值。

## （三）授课风格：

李老师培训主张“三不”（不忽悠、不虚假包装、不吹捧）和讲究“三实”（实干、实料、实用），在培训中以实战案例开眼，意识入手开刃，解决实际问题见长。理论与实际相结合，辅以小游戏，管理视频，小组讨论，情景模拟等培训方式，通俗易懂，诙谐幽默，深受企业和学员喜爱和极高评价。

## （四）品牌课程：

《精益供应链集成管理》 《采购管理专业技能提升》 《采购成本控制与供应商管理与谈判技巧》 《招投标、合同管理与法务风险规避》 《供应链全面成本分析与控制》 《立体化



《仓储管理与现代物流配送》 《多种少量生产交期管理与排程技巧》 《柔性生产计划与物料控制 PMC》 《精益物料管理与库存控制》 《新时代智慧物流与供应链协同管理》 《MRO\设备、行政非生产采购管理与控制》。

### (五)服务客户:

●**通讯金融业**：华为科技、三星通讯、步步高集团、联想科技、中国电信、中国移动、中国银行惠州支行、中国银行东莞支行、中国工商银行... ..

●**家居家纺业**：杭州顾家家居、北京克拉斯、富宝沙发、万家沙发贸易（北京）公司、宜家集团、东莞宝林、杭州华唐、宁波富邦、深圳兴利、香港简欧集团、富安娜公司、金盾服饰公司、浙江华欣家纺、深圳维纳诗床上用品公司、佛山嘉韵家饰、江苏紫罗兰家用纺织品、广州梦特娇.....

●**医药行业**：石家庄以岭药业、云南白药、北京药业集团、江苏南京正大丰海制药、山西振东药业集团、哈尔滨哈药集团、联邦制药、三九集团、山西亚宝药业公司、上海国药集团、河南仲景药业、新昌药业公司.....

●**食品、日化工业**：中粮生化、成都新都化工集团、浙江物产集团、大宝化工制品、恒利化工材料、三友化工集团、拉芳集团、澳思美日用化工、隆利奇集团、嘉宝日化集团、丹麦曲奇食品、广东甜甜乐食品、无锡凯得灵糖果食品厂、深圳糖果乐园食品、广东可罗食品、天津大成食品集团、湖南绝味食品集团。。。。。

●**汽车行业**：长春一汽大众、北京汽车集团、重庆长安汽车、厦门金龙汽车、神龙汽车、深圳航盛集团、湖北骆驼集团、陕西汽车集团、中国中车时代、华集汽配、上海大众集团、丰田集团、东风悦达·起亚、一汽奥迪、东方电气集团、亚普汽车集团、德根芬（鹤壁）汽车集团、喷达汽车集团、泰盛汽车集团、斯美达汽车集团、理研汽车集团、凌云汽车集团... ..

...

●**物流物业**：河北物流集团、顺丰速递、新希望集团物流、广州港物流、大连港务局、深圳盐田港物流、WAL-MART 物流、中粮集团、沃尔玛物流中心、北京万家物流中心、深圳福田保税区物流中心、深圳联想物流中心、山西振东股份物流中心、上海大众物流中心、顺丰物流中心、圆通快递公司、中信物业、华丰物业集团、赛格物业... ..

●**房地产公司**：万达地产、万科集团、碧桂园、龙湖地产、中信房地产、华润置地、远洋地产、金科实业（地产）股份、新世界地产.....

●**能源钢铁煤炭行业**：长江三峡、无锡国联能源、华北电网、南方电网、东北电网、茂名石化、天津电力、中电投、爱默生、大唐新能源、粤电集团、大庆油田、中国海洋石油、中国神华神东、中国华能集团、宝钢集团（钢铁）... ..

●**电子电器业**：顺德美的集团、海尔集团、歌尔声学、漫步者电子集团、TCT 电子、歌尔股份、华勤集团、金立电子、合兴电子、中深光电、百一电子集团、东聚集团、固特电子、华科电子集团、东莞伟创立集团、东芝泰格、NEC 中国、创维电子、茂元电子、凯尔斯电子、顶美电子、茂弘电子、达宏电子、光宝集团、卓瀚电子、恒通电子、美维电子集团、熬器电子、恒达电子、高科润电子、精灵电子、三达电子集团、翰宇电子... ..

●**烟草行业**：贵州毕节烟草、中国烟草集团、广州烟草公司、红河烟草公司、合肥烟草公司、杭州烟草公司、重庆烟草有限公司.....

●**纸箱、彩印、印刷行业**：广东亚太森博、松山纸品、李文集团、东莞合旺盈印刷、合肥、宁波创源文化、广东虎彩集团、福建凯达集团（彩印）、武汉昌大包装彩印、深圳旺盈印刷集团(国际)有限公司、立华彩印（昆山）有限公司。。。。。

●**制造业**：三一重工、华润集团、金固股份、万利达集团、富士康集团、骏材磁业、大同集团、TCL 集团、联想科技、珠海兄弟工业、宏基集团、宏翔电器集团、三星电机、太华半导体、茂森集团、衡威集团、万家贸易、瑞升华科技、万江捷丰、珠海格力集团、创唯达实业、柏威五金、伟易达集团、正泰集团、加宝得材料、华南建材、大兴集团、恒腾达

实业、嘉丝制品、乐百通实业、宇佳实业、徐工集团、图创实业、方鑫实业、印肯实业、东控实业、东瑞机械、龙江实业、平驰化工、群力制品、宏邦电器、科普电器、宏业金属...

...

●其他行业：上海航天、中国航天科工集团、中国航天信息集团、中航工业、国防兵器装备集团、二炮科工、中国兵装、中国船舶研究所、中电科研究院、中能建研究所、南京鹏力集团、顺德供销集团、华润超市、家乐福、沃尔玛超市、可口可乐集团、百事可乐集团、青岛啤酒、伊利集团、中粮生化、王老吉集团、新希望集团、光大集团（地产）、浙江物产集团、骆驼集团、长盈泰博精密公司、冠腾集团、广东乐从供销集团、广州兴森快捷集团、广州万宝集团、华坚集团、飞鸿集团、天昊科技、住友电工、企旗电线、希尔光学、金源光学集团、智通人才、汇安人力、富宝沙发、德州鞋材公司、益鸿鞋材、裕元鞋业集团、广州CFS鞋业有限公司、美迪集团、群心美甲、大宝纸品、卓荣塑胶、达宇器材、龙光电业集团、水源清密、东海精密、超卓五金、恒丰五金、耀辉五金、安力科技、汇电电池、富力电池、广州园林园艺公司、广东佛山艺园工艺品公司、兴达艺品、精工灯饰、罗森照明、天宝五金、光华橡胶、科羽科技、为人信息工程、利达纸品印刷、才众电脑、优钢铁芯、飞天照明、中德精锻、海诚净化、广东省采购与供应链协会... ..

●大学院校：北京大学、清华大学、上海交大、西北工大、中山大学、深圳大学、汕头大学、广州外语外贸大学、东莞理工学院、茂名学院、华东理工大学... ..

### (六)课堂剪影:



500 强中冶集团——《供应链成本与谈判管理》



广东佛山工艺品公司——《成本控制与谈判技巧》



广东顺德供销集团——《采购价格分析与成本降低》



昆山长盈精密集团——《战略供应链管理》



广州地铁集团——《精益仓库与物流控制》



武汉新都化工集团——《供应商价格与谈判管理》



江苏苏州纽威集团——《供应链下柔性 PMC》



中国移动南京分公司——《招投标与采购谈判技巧》



河南中光学集团——《采购成本降低与谈判技巧》



500强中国神华神东集团——《招投标管理实务》



浙江利欧集团——《采购技能与风险管控》



北京克拉斯家居连锁——《仓库物流配送与管理》



深圳通讯技术公司——《供应链环境下的 PMC》



500强中国新希望集团——《供应链集成管理》



广东华兴玻璃集团公司——《MRO 采购实务》



华南铝材集团——《采购合同与职业操守》



500 强中国移动总公司——《战略采购与招投标》



广东本田集团——《供应商信用与风险管理》



500 强唐山三友集团——《采购专业技能培训》



一汽大众集团——《供应链之供应商管理》



500 东方电气集团——《高效招投标管理》



广东亚太森博纸业——《招投标管理实务》



上海航天集团——《采购谈判与成本控制》



500强中国歌尔声学标杆企业——《采购技能提升》