

采购成本降低及谈判技巧

讲师：赵又德

【课程背景】

随着市场竞争的加剧，企业从重视生产、营销已经逐步发展到重视采购、物流和供应链的时代。采购流程是否规范，采购效益与效率的高低，直接决定企业的盈利能力和市场竞争力，决定企业的生存和发展。

本课程由担当讲师赵又德老师根据近些年国内大量外企、国企、民企等一线班组管理存在的大量问题、成功经验、失败教训等的归纳总结，剖析大量案例分析了如何成为高效班组长的方法、技巧。

【课程宗旨】

- 发挥采购竞争优势并使其成为企业竞争力的一部分。

【课程价值】

- 规避采购误区，树立正确采购成本观
- 掌握采购价格组成、报价分析、价值分析降低成本方法
- 掌握产品周期、目标法、物料 ABC 分类采购降低成本方法
- 掌握供应商早期参与、集权、招标降低成本法
- 掌握采购时间、数量、经济、信息降低成本方法

【课时】：2天

【课程特色】

课程基点：基于成年学员习惯设计

课程定位：实战，实效

课程构成：理念+方法+工具

授课方式：60%理论+30%案例讲解演练+10%点评总结

【课程大纲】

第一讲：采购成本概述

- 采购成本误区分析
- 企业采购支出成本观
- 采购价格成本观
- 双赢策略
- 重点关注总成本分析
- 从传统采购向战略采购转变
- 实施“采”、“购”分离
- 【案例分析】

第二讲：采购成本降低

一、采购价格降低法

- 采购价格确定
- 影响采购价格的因素
- 采购价格调查
- 采购物料的成本分析
- 计算采购价格
- 【案例分析】：分析供应商报价
- 采购价格磋商

- 【案例分析】：供应商变动成本策略

二、通过 VA、VE 分析采购成本

- 何谓 VA、VE
- 价值分析工作运作步骤
- 【案例分析】：采购过程价值分析的案例

三、产品周期成本分析

- 产品周期
- 产品周期对采购成本影响
- 【案例分析】：产品采购周期案例分析
- 产品所处生命周期测定

四、目标成本法降低采购成本

- 目标成本法
- 目标成本法的采购意义
- 【案例分析】：目标成本法的案例分析
- 目标成本法的运作步骤

五、早期供应商参与

- 早期供应商参与
- 早期供应商参与的优点
- 早期供应商参与的层次
- 【案例分析】：早期供应商参与的案例
- 供应商早期参与的条件

六、集权采购降低采购成本

- 集权采购
- 集权采购的优点
- 集权采购的实施
- 【案例分析】：集权采购实施案例
- 集权采购的雷区

七、招标采购降低成本

- 招标采购
- 招标采购的成本意义
- 招标采购的实施
- 招标书
- 【案例分析】：招标采购案例

八、采购成本控制 ABC 法

- 物料 ABC 法
- 【案例分析】：ABC 分类的采购

九、按需订货降低成本

- 何谓按需订货采购
- 按需订货的前提
- 【案例分析】：MRP 订购法

十、定量采购控制成本

- 何谓定量采购
- 定量采购的优点
- 定量采购的缺点

- 【案例分析】：定量采购的实施

十一、 固定期采购控制成本

- 定期采购的含义
- 定期采购的优点
- 定期采购的缺点
- 【案例分析】：定期采购的实施

十二、 经济性批量采购成本法

- 经济性批量
- 【案例分析】：经济性订货点计算
- EOQ 适用范围
- 不足和缺陷

十三、 通过建立价格信息体系降低采购价格

- 为什么要建立价格信息体系
- 建立价格信息体系的三种方式
- 价格信息体系的三份关键资料
- 【案例分析】：某公司的采购价格信息体系

第三讲：采购谈判技巧

一、 采购心理知识必备

- 如何准备信息说服对方
- 如何利用公司的品牌效应吸引对方
- 如何让对方觉得是站在对方立场考虑问题
- 如何让对方感觉因为我们对对方的欣赏而愿意合作

- 如何让对方感觉其他增值条件而觉得占了便宜
- 如何让对方感觉这个价格是领导的意思而不得不让步
- 如何通过个人的信誉让对方愿意对你理解
- 如何在谈判时，多用聊天的语气增加对方的好感
- 如何在谈判时，做到“不轻易相信销售员说这已经是最低价”

二、采购谈判的准备

- 【案例分析】：采购谈判的规划
- 【案例分析】：收集采购谈判资料
- 【案例分析】：制定谈判方案
- 【案例分析】：选择采购谈判团队成员
- 【案例分析】：选择谈判地点
- 【案例分析】：安排与布置谈判现场
- 【案例分析】：模拟谈判

三、购谈判的技巧

- 【案例分析】：准确把握谈判对手的性格
- 【案例分析】：不同优劣势下的谈判技巧
- 【案例分析】：采购谈判的沟通技巧
- 【案例分析】：采购员询价技巧
- 【案例分析】：议价的技巧
- 【案例分析】：成交的技巧