

供应市场的价格分析策略

南斌 (2天)

课程背景

2020年伊始由于新冠肺炎全球蔓延，全球经济和供应链已经处于复杂多变的经济环境中，企业的采购部门也从企业原来的“成本中心”转变成为“利润中心”！21世纪供应市场发生巨变，准确的市场行情分析，才能把握先机，有效控制企业成本提升利润。为此企业为了建立准确快速的采购成本分析和成本控制管理规则，达到高效全面成本控制，培养熟练运用降成本工具，成为管理者提升工作的重要目标。

本课程南斌老师结合国内外上市公司多年采购工作实践经验，专门为采购管理人员开发的一门专业、实务、实操的课程。本课程具有大量且落地的实战技巧，管理工具，结合经典的案例解读、辅以“情境式”的演练，让学员深刻理解，迅速掌握，工作难点、痛点问题立竿见影的解决！

课程目标

- 1.掌握市场价格的POCKET采购工具
- 2.掌握采购大宗原材料价格分析的“一阳指”工具
- 3.掌握采购成本分析的“九阴真经”
- 4.掌握疫情期间制造行业的采购降本十大方法
- 5.掌握采购谈判战略和战术部署的“天龙八部”
- 6.掌握采购战略的制定的七部曲
- 7.课程鼓励学员大胆提问，通过现场互动交流来快速理解和运用培训知识
- 8.课堂首创引入“情景式”教学方式，通过“情景演练”、“实战小技巧”等切合企业管理现状的培训方式，企业让学员在刺激中掌握难记的知识点，在掌声和欢呼声中愉快的结束全部课程
- 9.微咨询效果：各组设置采购项目改善课题，进行小组间PK，老师最终点评，破解实际商务操作中的困惑

课程对象

总经理、副总，采购、供应链、财务、研发、品质管理部门及相关人员

课程大纲

第一单元 如何进行供应市场价格分析

情景案例1：石油的价格为什么会左右我们大宗材料的价格？

1.确定供应市场优先级

- 1.1 市场优先级的主要因素
- 1.2 供应定位模型

2.理解市场分析成本模式

- 2.1 波特“五种力量”

2.2 采购产品生命周期

2.3 预测供应市场趋势

2.4 建立成本/价格模型

3.正确评估和细分市场

3.1 评估市场风险与机会

3.2 POCKET 工具运用

3.3 细分供应市场

3.4 评价成本风险或机会

3.5 确定市场供应优先顺序

3.6.分析市场信息制定降成本的方法

3.7 获取有效市场信息的 6 个阶段

【培训小技巧】POCKET 采购工作的运用

【案例解读】解读某企业电饭煲成功和失败的市场分析案例

【课题演练】请学员们分析大宗材料市场分析存在哪些盲点？利用课堂培训的工具来制定改善方案，老师予以点评，并给出建议

第二单元 如何进行采购材料成本分析

情景案例 2：某电池上市企业关于铅锭的成本分析报告

1.采购成本如何构成

1.1 采购成本分类

1.2 采购总成本概念：质量成本/管理成本/资金运作成本

1.3 影响采购成本的主要因素

① 采购成本的主要因素

② 原材料成本因素

③ 采购过程成本因素

2.采购成本与利润关系

2.1 采购成本与批量关系

2.2 采购成本与质量关系

2.3 采购成本与提前期关系

2.4 采购成本与响应及服务关系

2.5 采购成本与总成本关系

3.采购大宗材料供需决定价格原则

1.1 供需数据的不确定性决定供应价格的偏离程度

1.2 资本和政治等因素对于价格趋势的影响

4.大宗物料分析策略；分析曲线的黄金分割点

- 4.1 大宗原材料的采购价格指数
- 4.2 采购成本指数和关联大宗商品价格对比的方法
- 4.3 采购成本变化的量价分配方案
- 4.4 大宗原材料变动成本分析
- 4.5 趋势价格分析 3 大原则

【培训小技巧】大宗原材料分析的“一阳指”

【案例解读】某压力锅公司关于铝锭采购的分析报告解读

【课题演练】聊聊我们常规大宗材料错误的采购分析方式

第三单元 如何进行供应成本分析

情景案例 3：揭秘吉利低制造成本的秘诀

1.影响供应商成本的主要因素

- 1.1 运营成本因素
- 1.2 加工成本因素
- 1.3 管理成本因素
- 1.4 政策和市场变动成本因素

2.如何分析供应商报价

2.1 供应商的产品价格怎样定出来

- ① 什么是行情定价法
- ② 什么是价值定价法
- ③ 什么是成本定价法

2.2 如何获取供应商成本报价

- ① 如何分析供应商产品成本
- ② 如何分析供应商生产成本

2.3 采购成本分析的五力模型

- ① 关键类物料五力模型分析方法和技巧
- ② 杠杆类物料五力模型分析方法和技巧
- ③ 瓶颈类物料五力模型分析方法和技巧
- ④ 间接类物料五力模型分析方法和技巧

【培训小技巧】采购成本分析的“九阴真经”

【案例解读】某公司采购降本的“罪与罚”--采购分析报告的分析与解读

【课题演练】我们如何才能识破供应商报价的小“伎俩”

第四单元 如何实施有效的采购降本战略

情景案例 4：某家电企业在疫情期间如何有效的管控采购成本？

1.如何精准分析成本

1.1 成本构成九大因素

1.2 疫情期间生产成本&采购成本管理因素

2.如何理解材料市场分析成本模式

3.八大成本分析模型

4.供应商的产品价格怎样定出来

5.如何高效的实施采购降成本

5.1 如何制定采购降本布局

① 公司经营战略和采购成本关系

② 采购成本重点控制方式

5.2 屠龙刀-采购招标在采购降本的实战技巧

① 采购招标投标基本概念和成本控制理念

② 采购招标“段式”管理模式

③ 采购招标“降龙十八掌”

5.3 倚天剑-价值工程和价值分析在采购降本的实战技巧

① 价值工程&分析成本管理概念

② 价值工程&分析降本实施战略

【采购小技巧】疫情期间制造行业的采购降本十大方法

【案例解读】美的集团战略降本增效的思考

【课题演练】分析我们在降成本最容易出现误区

第五单元 如何通过商务谈判控制成本

情景案例 5：从“舌战群儒”来看如何制定一场成功谈判的策略

1.启动谈判需要准备哪些工作

2.如何分析采购谈判的主要因素

3.如何准备采购谈判工作

3.1 立场性谈判与利益性谈判关注点，如何获得双赢

3.2 供需双方关系的风险等级和谈判要点

4.分析采购谈判团队的性格，职业匹配，谈判风格

5.制定谈判策略七步骤

第一步：明确谈判目标

第二步：双方立场和可能利益

第三步：双方实力优势和劣势

第四步：设定各自谈判可能存在的分歧目标

第五步：谈判最终策略是什么？最终目标是什么

第六步：谈判团队确定和分工

第七步：谈判具体战术制定

6.谈判控场实施二十一实战技巧

7.采购谈判战术“降龙十八掌”

【培训小技巧】采购谈判战略和战术部署的“天龙八部”

【案例解读】疫情期如何制定供应商的谈判策略

【课题演练】如何识别我们谈判策略出现“方向性的错误”

第六单元 如何在战略和战术上实现降成本目标

情景案例 6：解读格力战略采购的秘籍

1.公司经营战略采购成本的关系

2.战略采购具体措施

2.1 建立采购品项管理

2.2 采购需求分析

2.3 供应市场分析

2.4 制定采购策略

2.5 策略执行

2.6 落地实施

2.7 持续改善

3.采购战略影响因素

3.1 供应商关系对战略采购的影响

3.2 供应链模式对对战略采购的影响

3.3 财务运作模式对战略采购的影响

3.4 危机之下制定战略采购的 10 大原则

4.采购战略管理降成本方案策略

4.1 集合采购，分权订购

4.2 利用采购二八原则确定采购定位模型，制定采购战略

4.3 全员采购成本控制模式

4.4 信息化资源共享，促进采购利益最大化

【培训小技巧】采购战略的制定的七部曲“科尼尔战略采购七步法”

【案例解读】危机之下某家电企业采购报告分析

【课题演练】如何建立我们的采购品项管理