

◆天下武功唯快不破◆

【原材料采购成本控制--“六脉神剑”实战训练营】

南斌（2天）

【课程背景】

大宗原材料的价格走向不仅直接影响到上游企业的经营战略和利益导向，更是直接威胁到下游相关产业厂商采购价格的竞争性和安全性，如何运用供应市场研究的方法和趋势分析技巧对大宗商品价格走势进行把握，已经成为领先企业的必备之功，大宗材料管控方法的重要性越来越被企业的战略投资部、战略采购部、采购资源部、采购计划部所认同，此课程对于提升企业的大宗原材分析和制定采购策略有着重要的指导意义。

【课程目标及收益】

课程目标	课程收益（方法&工具）
确定大宗物料的采购需求和战略布局	制定大宗物料采购策略制十个重点因素
分析大宗物料市场的走势	学习和运用市场分析成本模式&波特五力量
制定大宗物料市场的策略	掌握疫情后时代大宗材料价格分析十大工具
学习大宗物料的分析实战技巧	掌握大宗材料采购成本控制“九阳神功”实战方法
学习大宗物料成本和风险管控实战技巧	制定大宗商品的供应商管控风险管理模型
实施高效的大宗材料谈判实战战术	掌握大宗材料采购谈判的“降龙十八掌”

【培训呈现方式】

解读当下热点案例	头脑风暴式的研讨	复盘和剖析经典案例	角色互换寻求管理破局
观摩和学习标杆企业视频案例	沙盘游戏倡导快乐培训方法	实战工具包产生管理价值	团队共创制定解决方案
培训中落实“321”行动方案计划			
“3”指通过培训完成至少3个实战技能学习；“2”指至少完全掌握2个实战技能；“1”指至少1个实战技能立即在企业采购管理产生价值			

【课程对象】

总经理/副总	采购与供应链管理管理人员	研发管理人员	品质管理人员	财务管理人员	生产管理人员等等
--------	--------------	--------	--------	--------	----------

【课程大纲】

模块一：一脉神剑少商剑--如何确定大宗物料的采购需求和战略布局

情景案例 1：从战略物资供应断货来看原材料采购计划的重要性

- 1.大宗物料基本特性和运营体系
- 2.大宗物料采购策略和企业运营战略的关系
- 3.如何明确大宗物料战略需求
- 4.如何编制大宗物料采购预算
- 5.如何制定大宗物料采购战略

【实战工具】

大宗物料采购策略制十个重点因素

【经典案例解读】

解读青山镍空头事件背后的原因

【课题演练】

分析大宗战略采购需求的问题点，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

模块二：二脉神剑商阳剑--如何分析大宗物料市场的走势

情景案例 2：石油的价格为什么会左右我们大宗材料的价格？

- 1.如何确定供应市场优先级
- 2.如何理解市场分析成本模式
- 3.如何评价供应市场的竞争程度
- 4.如何确定采购物料的生命周期
- 5.如何正确大宗材料市场走势

【实战工具】

波特五力量在大宗材料采购工作的运用

【案例解读】

铝锭市场成本分析的成功案例

【案例复盘】

分析 2023 年大宗材料市场存在哪些盲点？利用培训的工具来制定改善方案，老师予以点评，并给出建议

模块三：三脉神剑中冲剑--如何掌握大宗物料的分析方法

情景案例 3：某电池上市企业关于铅锭的成本分析报告

- 1.市场环境供需决定大宗物料价格原则
- 2.大宗材料价值图表走势决定价格影响程度
- 3.大宗物料分析策略；分析曲线的黄金分割点
- 4.大宗原材料的采购价格指数
- 5.采购成本变化的量价分配方案

【实战工具】

大宗原材料分析的“一阳指”

【案例解读】

某厨具集团采购部关于铝锭采购的分析报告解读

【头脑风暴】

聊聊我们常规大宗材料错误的采购分析方式

模块四：四脉神剑关冲剑--大宗物料成本控制和风险管控实战技巧

情景案例 4：“长单+散单”选择符合企业自己采购模式

1. 大宗原材料价格采购策略五大实战技巧

(一线法的应用&一线法的深度&一线法的简性&一线法学习与应用&一线法实践与验证)

2. 趋势价格曲线趋势分析与采购技巧

3. 疫情后时代大宗原材料的采购技巧

4. 按需采购模式的优劣分析

5. 长单加散单采购模式的优劣分析

6. 套期保值采购模式的优劣分析

【培训小技巧】

常规大宗塑胶、有色金属、电子材料采购控制方法

【案例解读】

供应商大宗材料战略采购不为人知的秘密

【头脑风暴】

聊聊我们企业大宗材料战略采购采取的方式

模块五：五六脉神剑少冲剑和少泽剑--实施高效的采购原材料谈判实战战术

情景案例 5：揭秘原材料的采购价格谈判的“十大陷阱”

1. 如何科学准备原材料采购谈判工作

2. 如何制定精准的采购原材料市场价格和预测分析方案

3. 制定原材料谈判策略七步骤

4. 原材料商务谈判控场实施二十实战技巧

4.1 如何管控谈判阶段/4.2 整个谈判如何掌控/4.3 哪种砍价方式更好/4.4 哪种谈判形式容易出问题/4.5 如何做好电话谈判/4.6 为什么我方会弱势/4.7 我方弱势怎么谈/4.8 什么是分阶段蚕食/4.9 分阶段蚕食的策略步骤/4.10 如何提升说服力/4.11 第三方的参考依据/4.12 如何提高谈判时的沟通/4.13 我们会问问题吗/4.14 如何问问题/4.15 反驳对方的几种方式/4.16 沟通禁忌/4.17 对方忽悠我怎么谈/4.18 如何挽回失误（失口）/4.19 出现僵局怎么谈/4.20 谈判结束时怎么办

5. 原材料采购谈判战术“降龙十八掌”

第一掌：试探计/第二掌：声东击西计/第三掌：强人所难计/第四掌：换位思考计/第五掌：巧

立名目计/第六掌：先轻后重计/第七掌：档箭牌计/第八掌：顺手牵羊计/第九掌：激将计/第十掌：限定选择计/第十一掌：人情计/第十二掌：小圈密谈计/第十三掌：奉送选择权计/第十四掌：以静制动计/第十五掌：车轮计/第十六掌：挤牙膏计/第十七掌：欲擒故纵计/第十八掌：

红脸与白脸

【实战工具】

采购谈判战术“降龙十八掌”

【案例解读】

一个真实失败的谈判案例复盘（多品种少批量材料采购案例谈判）

【头脑风暴】

如何实现和关键材料供应商谈判的双赢