

◆逆境中野蛮成长◆

专业的采购人员能力提升的“乾坤大挪移”实战训练营

南斌（2天）

【课程背景】

采购人员如何在复杂尖锐的环境中逆境成长！如何让企业产品或服务获得更多市场先机？赢得更大社会价值？如何使采购员忠于职守，廉洁奉公，娴熟掌握市场动态和采购物料成本分析？开发、评估、引入符合企业战略合作的供应商队伍，如何更好把控采购、鉴别和规避供应中的风险？为此提升采购员综合能力是目前企业采购管理能力提升的重要管理目标！

【课程逻辑模型】

1.构建采购人员的技能提升的体系

2.建立精准分析供应商制造成本的能力

3.制定高效的采购降本方法

4.建立评估和管理供应商的体系

5.制定和实施实施高效的采购谈判能力



◎※课程目标及收益※◎

课程目标	课程收益（方法&工具）
提升采购人员的技能提升方法	掌握采购人员的“八大潜能”提升计划
学习精准分析供应商制造成本	运用成本分析五力模型&采购成本分析八大工具
制定高效的采购降本方法	运用采购降本三十六种独门绝技&科尼尔战略采购
评估和选择供应商正确方法	掌握“海陆空”供应商管理体系评审的实战技巧
管控供应商关系管理的方法	制定九大头疼供应商关系处理的技巧（九阳神功）
实施高效的采购谈判	学习和运用采购谈判的“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：采购人员专业能力提升成长计划

【案例解读】从一位供应链总监的年度述职报告来看采购人员的能力提升计划

- 1.做一个企业信任的采购者
2. POCKET 采购中市场分析原则
3. 卡拉杰克模型
4. 采购成本分析模型--九阴真经
5. 价值工程&分析降成本方式
6. 降本方法分析法--6M1E 分析方法
7. 供应商关系处理的“九阳神功”
8. 采购商务谈判--态势分析法则
9. PDCA 工作方法

【案例讨论】讨论什么采购人员是优秀的，是企业需要的？

【实战工具】

采购人员的“八大潜能”提升计划

【案例分享】

如何成为合格的采购从业者？东风特汽专用车采购人员的“自白书”

【课题演练】

聊聊我们采购管理过程中存在的错误观点

模块二：实战技能之一：如何精准分析采购成本

【案例解读】解读某新能源材料集团采购部是如何分析大宗材料价格上涨的合理性因素？

1. 采购品项的需求的成本管理工具--卡拉杰克模型
2. 疫情后时代采购成本分析十大风险
3. 如何分析材料价格供应的优先级
4. 如何制定供应区域战略地图
5. 如何理解材料供应价值和生命周期
6. 供应商报价的三大原则
7. 打造采购成本分析的五力模型

【案例讨论】从供应商的报价中如何分析价格的真实和合理性？

【实战工具】

疫情后时代采购成本全面分析三十六种实战技巧

【案例分享】

委外加工成本分析技巧—如何识别供应商报价的漏洞？

【案例复盘】

如何分析采购成本上涨的原因，通过学习的工具和方法，讨论予以剖析和点评

模块三：实战技能之二：如何高效的实施采购降成本战略

【案例解读】某家电企业在疫情期间如何有效的管控采购成本？

- 1.如何制定采购降本布局
- 2.疫情后采购成本重点控制三十六实战技巧
- 3.屠龙刀-采购招标的实战技巧
- 4.倚天剑-价值工程和价值分析的实战技巧
- 5.降龙十八掌-高效采购谈判的实战技巧
- 6.供应链模式对战略采购的影响
- 7.采购降成本谈判的“降龙十八掌”
- 8.危机之下制定战略采购降本的 10 大原则

【案例讨论】降价还是降本，讨论在采购降本过程的误区和解决方案？

【实战工具】

疫情后制造行业的采购降本三十六大招&采购谈判战术“降龙十八掌”

【案例分享】

凤凰涅槃，浴火重生—解读新格局下成本控制的高招

【头脑风暴】

讨论我们在降成本最容易出现误区以及有效对策

模块四：实战技能之三：如何做好供应商的管理实战技巧

【案例解读】疫情后时代华为供应商管理的方法？

- 1.建立正确的供应战略方案
- 2.制定开发供应战略地图
- 3.建立正确供应商开发体系框架九大步骤
- 4.危机下供应商评价基本构建模式和选择五大原则
- 5.供应商绩效评估中角色分工和职责定位
- 6.如何高效实施[供应链绩效考核](#)和绩效改善方法

【案例讨论】为什么供应商退货率高居不下，我们还不得不和他们合作？

【培训小技巧】

供应商评审“海陆空”体系的运用&供应商关系管理的“九阳神功”

【案例分享】

- 1.选择比管理更重要，美的公司是如何建立供应商评估体系的？
- 2.解读华为对供应商进行 KCP 管理方案

【课题演练】

开发供应商是采购效率提升的关键，分析在采购管理过程中出现的十大供应商开发误区

模块五：实战技能之四：如何实施高效的采购谈判

【案例解读】解读某全球材料公司采购部同强势供应商精彩的采购谈判案例

- 1.如何科学准备采购谈判工作
- 2.分析采购谈判团队的性格，职业匹配，谈判风格
- 3.制定谈判策略七步骤
- 4.商务谈判控场实施二十实战技巧
- 5.采购谈判战术“降龙十八掌”

【案例讨论】单赢还是双赢，采购谈判如何谈？

【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：