
采购价格分析与全面成本控制

讲师：沙炜

1 课程背景

采购在成本管理中，最常应用到的工作技能包括针对不同的供应商与采购商品，能够有效进行供应定位，根据定位分析策划合适的采购战略，并且在保证供应安全的前提下，有效地控制采购价格与采购成本，这无疑能为企业提升市场竞争能力，创造更好的价值。采购要知道其采购的商品，采购双方的博弈能力与市场情形，商品是由哪些成本构成的，合不合理，企业是否应该对其买单。当供应商提出涨价时，如何来分析判断供应商诉求的合理性，从而采用合理的采购策略来从容应对。当采购部门做为企业重要的利润中心时，采购必须懂得其支付的每一分钱，是如何影响企业的运营绩效的，从而制定有效的报价与定价策略，从而为企业创造最大的价值。同时，采购在供应管理的过程中，同样需要时刻为企业的成本进行持续优化，从最初的商务层面的降本，发展到关注整体绩效的技术型降本，最后到最高级的思维-如何帮助企业优化业务结果，从而将采购管理人员发展为具备广阔视野和专业能力的专家！

2 课程收益

通过 2 天的学习，使学员能够：

1. 掌握战略采购的如何通过报价管理把好成本管理的第一关
2. 掌握报价管理中的报价方式，供应商数量与报价的标准三大管理要素

素

-
3. 掌握成本构成的实质与内容
 4. 理解企业对于成本管理的实施过程
 5. 掌握对于报价进行管理与决策优化的系统性解决方案
 6. 掌握成本管理与价格管理的概念
 7. 掌握供应商定价的逻辑
 8. 掌握价格分析的 12 种方法
 9. 掌握采购必须精通的 9 种成本类型
 10. 掌握全面成本管理的全局思维
 11. 掌握全面成本管理的三个实施阶段及对应的应用工具与方法

3 培训对象

建议参加对象：采购员，采购主管，采购经理及供应链管理人员、与商务活动相关的管理人员等

不建议参加对象：

4 培训时间

2 天

4 课程大纲

一、基本功：驾驭价格与成本的秘密

- 1) 供应商产品成本构成的实质
- 2) 做产品成本管理的目的
- 3) 采购商品成本管理的内容

二、采购必须掌握的 9 种成本类型（含多个小案例）

- 1) 标准成本
- 2) 相关/非相关成本
- 3) 间接成本
- 4) 直接成本
- 5) 固定成本
- 6) 变动成本
- 7) 平均总成本
- 8) 边际成本
- 9) 机会成本

三、启动：报价获取与选择方式的关键点

1. 报价管理的过程

-
2. 有效管理业务需求
 - 1) 有效收集与分析业务需求
 - 2) 降低采购难度
 3. 获取报价的四种方法
 - 1) 非正式报价法
 - 2) 询价报价法
 - 3) 正式招标法
 4. 正确采用评估报价的标准
 - 1) 最低价格
 - 2) 最低所有权所成本
 - 3) 加权评分
 - 4) 价值评估
 5. 如何决定供应商的数量
 - 1) 单一供应商报价
 - 2) 多供应商报价
 - 3) 公开竞争

四、洞察：供应商定价与有效价格管理

1. 供应商定价的 6 种方法
2. 采购价格分析的 12 种方法
3. 价格变化的管理
 - 1) 首次定价
 - 2) 再定价
 - 3) 修改再定价

五、全面管理：如何构建全面成本管理

1. 建立全局的成本管理视角
 - 1) 价格与成本管理的冰山图
 - 2) 成本拆解与 LCC (案例：著名企业的 TCO 运用方法)
 - 3) 如何开始成本模型
2. 成本管理的基础思维
 - 1) 成本降低
 - 2) 成本避免
3. 成本管理的第一个阶段-降本与投资降本
 - 1) 削减成本
 - 2) 削减开支
4. 成本管理的第二个阶段-绩效改善
 - 1) 成本优化
 - 2) 结构化成本优化
5. 成本管理的第三个阶段-贡献卓越的业务成果
 - 1) 价值优化
 - 2) 投资业务结果

