

# 采购成本降低及谈判技巧

讲师：赵又德

## 【课程背景】：

在当今竞争激烈的商业环境中，采购谈判策略与技巧直接影响着企业的利润和竞争力。了解和掌握采购谈判的策略和技巧，能够帮助企业降低采购成本，提高企业盈利能力，增强企业的竞争力。本课程针对企业产品成本构成进行分析，制定分解报价表，进行总成本分析，以及采购谈判的策略与技巧进行深入探讨和讲解。

## 【课程目标】：

- 帮助学员了解和掌握本公司产品的成本构成，明确降本的首选对象；
- 指导学员制定分解报价表，统一各供应商报价表，对比找出降本的着力点；
- 帮助学员掌握总成本分析的方法，确保总拥有成本最低；
- 培养学员掌握采购谈判的策略与技巧，包括谈判目标、底线、SWOT分析、策略制定、计划制定、报价技巧、还价技巧、让步技巧等。

## 【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

## 【课时】：

2天。

## 【课程大纲】：

### 第一讲：采购成本降低方法及策略

#### 一、采购成本分析三步骤

##### 1. 分析本公司产品的成本构成

- 采购成本分析四大前提条件
- [产品成本结构分析方法](#)
- 采购价格分解

【案例分享】：可口可乐产品的成本分析

## 2. 制定本公司的分解报价表

- 采购价格定价流程
- 供应商报价策略
- 报价的 8 种方法

【案例分享】：报价分析表单应用

【案例分享】：某企业新型材料如何进行采购成本的分析

【案例分享】：报价明细表应用

## 3. 总成本分析

- 整体拥有成本法 (TCO) 应用的益处
- 整体拥有成本 (Total Cost of Ownership, TCO) 的构成

【案例分享】：某公司通过 TCO 方法，成功地控制了采购成本

【案例分享】：建立 TCO 通用模型比较两家供应商的优势和劣势

# 二 . 采购成本降低方法及策略

## 1. 建立价格信息体系法

- 建立采购价格信息体系大有用处

【案例分享】：沃尔玛的价格信息体系

【视频案例分享】：价格信息体系的建立，采购活动变得更加高效、透明和可控

【案例分享】：供应商价格信息体系表单工具

## 2. 产品周期分析法

- 产品周期分析

【案例分享】：产品周期分析降低采购成本方法

【案例分享】：某公司通过采购周期分析方法降低采购成本

## 3. 目标成本法

- 通过目标成本法降低成本
- 目标成本法降低成本运作步骤

【案例分享】：某 ABC 公司采用目标成本法降低采购成本

## 4. VA/VE 法

- 通过价值分析与价值工程 (VA/VE) 降低采购成本

【案例分享】：瓶装水如何降低成本的？

【案例分享】：高露洁牙膏如何降低成本的？

【案例分享】：某公司通过 VA/VE 方法使电池管理系统的生产成本显著降低

## 5. 包装和运输的优化法

- 如何通过包装和运输来降低采购成本

【案例分享】：某公司通过优化包装和运输降低采购成本

## 6. 流程优化策略

- 为什么流程优化可以帮助降低采购成本
- 采购流程问题，可能增加额外的采购成本和风险
- 采购流程优化的四大手法

【案例分享】：雀巢咖啡全面降低成本 20 %

【案例分享】：优化之路----流程优化降低采购成本

【案例分享】：某公司通过采购流程优化，大幅提高采购效益

## 7. 电子采购策略

- 电子采购为什么能降低采购成本
- 什么是电子采购？

【案例分享】：某汽车零部件公司的电子采购之旅

## 8. ABC 分类策略

- ABC 分类法的核心思想

【案例分享】：ABC 分类控制法应用实例分析

【案例分享】：物料 ABC 分类法降低采购成本策略

## 9. 供应商关系策略

- 不同物料采购方法及策略
- 采购方法与策略转变
- 不同物料采购方法与策略

【案例分享】：采购之智----实施多元采购方式的公司转型

# 第二讲：采购谈判技巧

## 一. 谈判基础与成功要素

### 1. 常见的谈判误区剖析

【案例分享】：谈判误区让某采购代表多次遭遇失败

【案例分享】：分柚子的故事

### 2. 什么是谈判？

【案例分享】：通过谈判，确保达成目标

### 3. 采购谈判的六大目标

### 4. 谈判的三个要点

### 5. 成功的采购谈判需要考虑的 10 个关键要素

【案例分享】：成功的采购之路

## 二 . 采购谈判策略与计划

### 1. 确定谈判目标及底线

【案例分享】：某采购人员提前为谈判做好了充分的准备，保护企业的利益

【案例分享】：谈判目标和底线的明确，使他在采购谈判中更有信心

### 2. 做好目标可行性分析

【案例分享】：某采购员提前做好目标可行性分析，增加了谈判成功的机会

【案例分享】：采购目标可行性分析

### 3. 了解谈判对手

- 了解供应商的需求，对谈判的好处

【案例分享】：深入了解供应商需求的方法来改善谈判结果

- 收集谈判对手的有效信息
- 了解供应商的资格与信誉
- 了解谈判对手的谈判意愿

【案例分享】：了解供应商谈判对手的谈判意愿

- 采购谈判对象实力分析

【案例分享】：采购谈判对象实力分析

### 4. SWOT 分析与谈判策略制定

- SWOT 分析

【案例分享】：SWOT 分析应用

- 利用 SWOT 分析方法制定战略

【案例分享】：SWOT 分析法助革命性新产品的成功采购

- 常见的谈判策略

【案例分享】：合作共赢的采购之旅

【案例分享】：竞争型采购的胜利谈判

### 5. 谈判计划制定

- 制定采购谈判计划是确保采购过程顺利进行的关键步骤之一

【案例分享】：采购谈判计划方案

- 组建采购谈判团队

【案例分享】：某公司组建一个高效的采购谈判团队具体方法

### 三 . 采购谈判过程与技巧

#### 1. 采购谈判过程

#### 2. 建立良好关系技巧

- 营造气氛的重要性

【案例分享】：缓和紧张气氛

- 合作导向关系技巧

【案例分享】：数字背后的合作奇迹——采购谈判中的良好关系

- 时机把握技巧

【案例分享】：时机之道——采购谈判中的成功之举

【案例分享】：智慧退路——采购谈判中的明智选择

#### 3. 有效沟通技巧

- 沟通技巧

- 倾听技巧及倾听能力测试

【案例分享】：倾听的力量

- 提问技巧

【案例分享】：采购经理杰克通过多层次提问技巧成功谈判

- 沟通过程的情绪控制要点

【案例分享】：掌握情绪：谈判巧妙舞台，情绪不再是主角

#### 4. 谈判博弈技巧

- 采购方的报价技巧

【案例分享】：掌握时机：精工汽车零部件公司的采购秘诀

- 采购还价技巧

【案例分享】：某汽车零部件制造公司采购还价技巧应用

- 还价前的准备—分析报价

- TPSM 模型帮助证明价格合理性

- TPSM 模型应用

#### 5. 谈判磋商技巧

- 处于强势地位时谈判的四种策略

【案例分享】：某汽车集团强势要求供应商降价 20%分析

- 处于弱势地位时的谈判策略和技巧

- 【案例分享】：采购的智慧：如何争取更低的价格

- 【案例分享】：智慧谈判：从弱势到成功的采购之路

- 处于均势地位时的谈判策略和技巧

- 【案例分享】：共赢之道：均势地位下的汽车零部件谈判