

采购供应商全面管理与谈判及合同风险控制

课程背景

本系列课程侧重于系统化，实战化及如何快速优化流程，使学员学完后就能够根据企业的实际情况对采购体系进行自我完善。

课程收获

- 掌握采购组织及流程设计的基本方法；能够进行采购计划及库存管理
- 能够处理采购合同，并通过合同规避采购风险；掌握采购降价的常用方法
- 学会如何制订采购策略，并通过实施采购策略实现降价，缩短货期，提高来料质量等目标；
- 如何制订采购策略？如何在众多厂家中认证合格供应商？
- 如何选择合适的供应商？如何对供应商进行绩效管理？

培训方式

- 以系统化讲解现代采购管理为主，兼顾实战及案例演练；
- 课堂讲解占 40%，实战及案例演练占 30%，讨论分析占 20%，问题解答占 10%。

学员对象

本课程适合企业中高层管理者，采购部门、品管部门、物流部门、设计部门、财务部门及其他相关部门的职业经理人及有望提高采购管理相关人士。

培训课时 1-2 天（6 小时一天，12 小时两天）

课程大纲

第一、供应商认证流程

- 1、如何处理潜在供应商
- 2、如何处理认证供应商
- 3、如何处理下单供应商
- 4、供应商认证的基本步骤

第二、供应商选择流程与成本控制

- 1、影响采购价格的主要因素
- 2、常用的供应商选择方法
- 3、如何做招标
- 4、如何做价格比较

- 5、如何做成本构成分析

第三、供应商质量管理

- 1、为什么要做供应商质量管理
- 2、常用的供应商质量管理方法

第四、如何做供应商绩效管理

- 1、为什么要对供应商进行绩效管理
- 2、如何通过绩效考评选择供应商
- 3、供应商绩效考评的权重设置
- 4、如何对供应商进行绩效考评

第五讲、如何与供应商谈判，理解什么是谈判

- 1、谈判贯穿于我们生活的方方面面。
- 2、什么是目标、策略、实施

第六讲、如何提高外在的职业素养

- 1、为什么要提高外在的职业素养？
- 2、如何给人留下好印象

第七讲：如何提高内在的职业素养

- 1、了解自己产品的优劣势
- 2、了解客户的供应商选择方式
- 3、如何扬长避短

第八讲：如何制订谈判策略

- 1、理解交易的原则
- 2、你的底线是什么？为什么？
- 3、确定目标
- 4、评估对手
- 5、选择谈判策略

第九讲：组织谈判

- 1、需要那些人参与谈判
- 2、每个人的分工
- 3、拟定日程

第十讲：谈判过程中的问题处理艺术

- 1、如何开局

- 2、谈判中的还价与让步：
 - 谈判僵局的处理
 - 控制谈判节奏
 - 兵不厌诈
 - 最后期限的设置
 - 要求更高层出面的好处
 - 谈判中常见问题的处理艺术

第十一讲：谈判决策

- 1、收益评估
- 2、风险评估
- 3、是否接受谈判结果
- 4、确认达成结果

第十二讲：谈判结果的总结

- 1、目标达成情况
- 2、需要改善的地方
- 3、让PDCA循环贯穿整个工作

第十三讲：采购合同管理

- 1、常用贸易术语
- 2、什么是合同
- 3、一般采购合同的内容

实战操练：拟制一个简易的采购合同

- 4、框架采购合同的内容

实战操练：拟制一个简易的框架采购合同

- 5、解读保密协议

第十四讲：合同风险规避

- 1、合同管理与评审流程
- 2、如何规避无效合同风险
- 3、如何防止供应商篡改合同
- 4、如何转移合同风险
- 5、如何避免对自己不利的条款

分析与讨论：(1). 采购合同重点关注点

(2). 如何规避合同风险

王博老师：原华为全球专家、华为 CEG 专家

专业背景

20 年的华为工作经验，亲历了华为公司从一个小公司快速成长为一个跨国企业巨头的艰辛过程，参与并推行了华为多个重大管理变革活动，充分理解企业如何“从乱到治”，实战经验丰富。



实战背景

实战在华为：丰富的海外工作实战经历

- 四年多在亚洲泰国、欧洲西、法等多个国家工作经历
- 华为全球专家团 专家
- 华为全球专家团 CEG
- 华为西班牙国家电信\法国电信项目 全球高级经理
- 华为非洲产品推广项目 全球高级经理
- 华为全球销售管理部 全球高级经理

实战在华为：跟随任总亲身经历的华为管理变革实战经验

- 中国第一批 GSM、UMTS 研发团队 专家
- 华为第一批 ISC 专家团 专家
- 华为第一批集成项目研发(IPD)专家
- 华为第一批海外采购供应链管理变革与 ERP 推行组专家
- 华为第一批市场管理变革推行组成员
- 华为全球专家团专家 采购供应商全系列管理专家

丰富的实战培训教学经验

- 华为内部特聘高级讲师
- 清华大学深圳研究院特聘高级讲师
- 中山大学 EDP 项目 特邀讲师
- 中山大学 高级采购经理研修班 主讲老师
- 益策商学院 高级讲师

专业课题

采购供应链管理系列课程：

《全球采购：国际化采购方法与策略》、《战略采购与供应商管理》、《供应商管理与谈判技巧及合同风险控制》、《降低采购成本与供应商谈判技巧》、《实战采购综合成本分析与降价技巧》、《制定采购策略与合同管理》、《实战投标管理》

授课风格

讲课幽默，充分运用自己丰富的亲身经历，启发式授课，避免出现空洞的说教，让学员学定有所得，能够在课程结束后，解决工作中遇到的实际问题。**不仅仅是讲课，而是**

把 20 多年在华为工作经验分享给学员。

可以根据客户的具体情况，定制化培训课程，解决实际问题。

培训方式

成功指导陕西、湖北、广东、北京等十多家企业采购、研发及市场方面的管理变革，让企业在困境中找到了御寒的棉衣。“123”顾问模式：

- 1：一招制敌，以最简单的方法解决问题。
- 2：企业、员工两方面都愿意接受，强调逐步变革，减少变革对企业的冲击。
- 3：重经验传授；重企业内部制度流程建设；重企业员工自身能力提升。

服务客户

电子 IT 通讯行业：西安海天天线科技股份（2 期）、广东盛路通信科技、武汉凡谷电子技术（2 期）、江苏华灿电讯股份有限公司、西安富士达科技、武汉正维电子技术（6 期）、武汉德维斯科技（4 期）、深圳旺兴电子技术、北京旭普科技、光联通讯科技、现科科技、东莞众工电器、南京三宝科技……

电力石油化工制造业：国家电网、河南平高电力、广东新能源、东莞同兴化工涂料、东莞骑士涂料、中海油广东公司、江西联创电缆科技、恒运热力集团、太极集团、四川绵阳制药、广铝集团、广州电装、成都九天家私、濮耐高温耐火材料集团……

运营商及金融行业：中国银行广东中山分行、贵阳移动、广东联通、中通信广东分公司、广东全球通 VIP 客户中心、广州移动、广东电信、贵州移动……

汽车行业及零配件：北汽集团、红岩汽车、上汽集团、广汽集团、北汽动力总成、上汽红岩依维柯、骆驼股份（2 期）、回天新材料、华南汽车蓄电池、湖北回天胶业股份……

地产及综合型集团：中建三局、中南地产、中南建设控股、北京城建集团、中科院、江西职业经理人、中科院浙江分院材料研究所、中建南方公司、柒牌集团、河南电视台、中山大学、中国检验认证集团、中检福州分公司、中国电器科学研究院……

客户评价

王老师授课非常实在，通过自己多年在华为的实际案例和亲身经历，为我们带来很多实战技巧。

——德维斯科技 李经理

听了王老师的课程，感受到了实实在在的提升，对于华为狼性的实战经验和技巧提升，并非单单适用于 IT、电子、通讯行业，管理的方法和技巧是通用！

——同兴化工 陈总

什么是实战？？没有华丽夸张的语言，有的是老师十五年华为的实战历程的积累。感谢王老师的辅导，让我茅塞顿开，再复杂的问题也可以简单化了。

——北京旭普科技 张经理

王老师授课不错，课程很实战，很多课程内容能让我们学以致用，课程中还有很多独特的实操案例，授课也非常风趣！

——华南蓄电池 周小姐





王博老师《采购成本优化与技巧提升》公开课圆满成功



