

## 《智采未来：AI 赋能采购六大技能进阶》

### 课程背景

随着人工智能技术加速渗透企业运营，采购职能正面临从“执行操作”向“战略决策”的深刻转型。然而，许多采购团队在应用 AI 时，或陷入工具崇拜的误区，或停留在零散尝试阶段，未能系统化地将 AI 深度融入采购核心场景，导致技术投入与价值产出不匹配。本课程直面采购业务痛点，围绕“数据、寻源、成本、谈判、风控”五大核心技能，设计了一套从认知重塑到场景落地的完整进阶路径，助力采购人员真正将 AI 转化为“价值倍增器”。

### 课程收益：

- **掌握 AI 驾驭之道，构建专属工作流**：系统学习提示词、工作流与智能体构建，让 AI 成为得力的业务助理。
- **数据智能驱动，重塑决策精准度**：告别繁琐的手工 Excel 操作，利用 AI 实现毫秒级的数据清洗与异常值识别；开展数据透视分析并提供基于数据的决策。
- **寻源与风控升级，构筑合规防火墙**：一键生成招标文件、智能审核合同、建立风险预警雷达，提升效率与合规性。
- **深度成本建模，挖掘隐形利润区**：快速构建成本模型与报价分析模板，智能制定降本策略，挖掘利润空间。
- **谈判博弈增强，打造专家级谈判力**：用 AI 模拟谈判、生成最佳替代方案与定制话术，从被动应对转向主动运筹。

课程时间：2 天，6 小时/天

课程方式：案例分享、实操演算、AI 应用、研讨互动、工具表单与专业讲解相结合

### 课程大纲

#### 第一讲 夯实基础：AI 赋能“知识边界”扩展

本讲目的：纠正 AI 认知误区，精通提示词工程与智能体搭建技法，构建人机协同的底层操作能力。

##### 一、正确认知 AI 价值

1. 常见三大 AI 认知误区
2. AI 效能提升四大心法

##### 二、AI 提示词关键技法

1. 提示词关键技法一：3W1H 法
2. 提示词关键技法二：范例法
3. 提示词关键技法三：反问法

情景演练：AI 提示词编写演练

##### 三、AI 智能体搭建技法

1. 工作流 (Work flow) 创建技法
2. 智能体 (Agent) 创建技法

案例分享：工作流+智能体创建示例

#### 第二讲 洞若观火：AI 赋能“数据分析”增强

本讲目的：利用 AI 实现数据清洗自动化与库存分析智能化，通过数据洞察科学辅助供应计划与库存决策。

##### 一、数据智能清洗

1. 缺失值处理
2. 重复值处理
3. 异常值处理

**AI应用演练：应用 AI 快速识别物料编码中的重码错码**

## 二、数据智能分析

1. 库存 ABC 分析
2. 库存结构分析

**AI应用演练：应用 AI 分析库存结构合理性**

## 三、数据辅助决策

1. 供应计划制定
2. 安全库存设置

**AI应用演练：应用 AI 确定订购时机与订购批量**

**AI应用演练：应用 AI 设置安全库存水平**

## 第三讲 事半功倍：AI 赋能“寻源管理”深化

本讲目的：借助 AI 优化寻源路径，实现招标文件自动生成、标书智能评分及合同合规风险的快速审核。

### 一、长尾采购与智能寻源

1. 多平台比价/寻找供应商
2. 供应商风险雷达与预警

### 二、RFx 智能设计与评标

1. 基于采购需求生成采购招标文件
2. 招投标文件符合性与合规性审核
3. 投标文件内容的自动摘要与评分

**案例实操：上传项目需求文档，快速生成专业的招标文件（RFx）与评分标准表**

### 三、采购合同智能设计与审核

1. 合同合规性智能审核
2. 合同一致性智能审核

**案例演练：投喂一份包含陷阱的合同草稿，让 AI 充当“法务专家”，快速挖掘对买方不利的条款并提供修改建议。**

## 第四讲 精打细算：AI 赋能“成本管理”升级

本讲目的：应用 AI 构建成本模型与 TCO 分析架构，深度透视报价合理性，并辅助生成定制化的降本策略。

### 一、采购价格智能分析

1. 基于品类的报价模板设计
2. 采购报价智能分析与评估

**实例演算：应用 AI 设置报价单模板并分析不同厂商报价**

### 二、产品成本智能建模

1. 产品成本结构分析

## 2. 成本分析模型建立

实例验算：应用 AI 开展总体拥有成本分析

### 三、降本策略辅助设计

1. 基于品类降本策略制定
2. 基于品类降本案例探索

案例演练：应用 AI 制定特定品类的降本策略

## 第五讲 运筹帷幄：AI 赋能“谈判能力”倍增

本讲目的：运用 AI 进行谈判沙盘推演与话术生成，精准计算最佳替代方案（BATNA），提升谈判实战胜率。

### 一、AI 赋能谈判高效准备

1. 谈判形势分析
2. 谈判目标设置
3. 替代方案设计

案例演练：应用 AI 生成基于业务场景的谈判准备事项清单

### 二、AI 赋能谈判策略优化

1. 交换筹码运用
2. 让步策略设计
3. 谈判策略调整

### 三、AI 赋能谈判模拟演练

1. 分析谈判记录，洞察机会风险
2. 突破谈判僵破，制定创新方案

案例演练：模拟谈判场景，应用 AI 生成 BATNA（最佳替代方案）

案例演练：针对不同供应商，用 AI 生成定制化的开场白与压价话术。

## 第六讲 防微杜渐：AI 赋能“风控能力”扩展

本讲目的：利用 AI 全景扫描供应链潜在风险，量化评估风险等级，并智能匹配精准的风险应对与缓解举措。

### 一、采购风险智能识别

1. 市场分析智能识别
2. 运营风险智能识别
3. 决策风险智能识别

工具模板：风险登记簿

业务演练：应用 AI 快速识别指定品类的潜在采购风险

### 二、采购风险智能评估

1. 发生概率智能评估
2. 风险影响智能评估
3. 风险等级智能划分

工具模型：风险评估矩阵

业务演练：应用 AI 快速评估潜在采购风险等级

### 三、采购风控举措制定

- 1.采购风险举措智能生成
- 2.采购风控举措智能优化

**工具模型：**降低风险 4T 法

**主题研讨：**应用 AI 快速拟定潜在采购风险应对举措