

# 采购成本降低流程优化及谈判技巧实战训练（上海，12月13-1

产品名称	采购成本降低流程优化及谈判技巧实战训练（上海，12月13-1
公司名称	北京曼顿企业管理咨询有限公司
价格	2980.00/人
规格参数	
公司地址	北京市丰台区文体路乙24号世纪天创商务楼
联系电话	86-01063836477 13810210257

## 产品详情

采购成本降低流程优化及谈判技巧实战训练（上海，12月13-14日）【举办单位】中国培训资讯网 [www.e71edu.com](http://www.e71edu.com) 【联系电话】010-56129138 13810210257 【培训日期】2012年12月13-14日

【培训地点】上海

【培训对象】高层管理者、采购、品管、物流、财务等部门及其他相关部门的职业经理人。

【认证说明】高级800元/人(参加认证考试的学员须交纳比费用，不参加的学员无须交纳) 备 注: 1. 凡希望参加认证的学员，在培训结束参加考试合格者，颁发(国际职业认证标准联合会) <<采购管理师>>国际国内双职业资格证书，（国际国内认证 / 全球通行 / 雇主认可 / 官方网上查询）；

2．凡参加认证的学员须提交本人身份证号码及大一寸数码照片；

3．课程结束后15个工作日内将证书快递寄给学员；

4．此证可申请中国国家人才网入库备案。

【课程背景】 在金融风暴的影响下，如何降低采购的各项成本？

采购管理的绩效考核目标有哪些？我方的要求过多或过高会怎样？ 怎样分析供应商给我们的报价？

企业招投标与政府招投标有何区别？ 如何提高采购谈判的实效性？如何控制原材料的库存？

- 【课程大纲】 前瞻 1、先进采购系统与模式—Sourcing/ Buyer
- 2、跨部门供应商管理组织职能与采购流程设计 3、西门子供应商管理组织机构
- 4、华为物料专家团（CommodityExpertGroups简称CEG）职能分析
- 5、美的供应商管理小组职责权限与业务流程实例分析

第一坛: 采购供应链询价/估价/比价/议价/定价/核价流程 1、询价/比价/议价/作业流程内容

1.1某公司询价/比价/议价/作定价/核价流程实例分析----讲师/学员现场诊断某公司

1.2招标采购流程-----比价//核价 1.3询价前准备十项细节要求

十一个项目/供应商通常依据哪些要素素进行报价/ 采购成本分析的方法及其要素-

格式化成本分析 / 经验法 1.4采购价格格式化分析/采购市场价格分析----两大类不同供应商报价分析

1.4.1采购成本结构与采购成本分析---直接材料/直接人工/制造费用

## 2、采购成本分析三步骤和详细十九项措施

### 3、采购成本分解 全成本核算 / 变动成本核算法

#### 4、新品开发变动成本核算法 长沙博世新品开发报价表成本价格分析---变动成本核算法

运用价格工具来分析供应商的报价 某企业报价表成本价格分析--全成本核算法 比亚迪公司配套产品报价表成本价格分析/长虹供应商报价表成本价格分析--标准版

#### 1.5估价/比价---估价/比价七步骤

四种比价方法/四条比价原则/五款比价方式-----三星电子比价分析案例

#### 1.6定价 六种采购定价方法----科勒卫浴价格自行分析 / 历史价定价案例

#### 1.7核价 美的核价分析案例/ 某公司利用电脑比价功能系统界面实例展示

## 第二坛: 全面降低成本采购技术/策略

### 1、采购前降低成本---采购研发工程

### 2、降低成本采购价格管理工程

如何获得供货商 " 可能底价 " 管理十大经验/降低采购价格管制十一种工具

供货商提高价格二十一条原因 降低材料采购单价三途径：分析重要材料成本 / 降低材料采购单价十二方式 / 降低材料附加成本三方法

### 3、透过采购策略降低成本 连手策略伙伴供货商降低成本五途径--九大采购策略

视采购势力所定采购策略-----压榨策略/多角化策略/平衡策略 三星联合采购策略

采购成本控制策略运用实例分析 惠氏采购策略精美手册解读

## 第三坛: 降低成本采购谈判过程及技巧----- 案例演示及其效能分析 1、采购人员冲突处理三大技巧

### 2、十一种采购人员人际关系技巧/内部沟通协调技巧 3、采购谈判三种优劣势过程分析

### 4、买方市场下/卖方市场下议价技巧 5、采取降价谈判之三大时机(共十五种情景)-

### 6、谈判技巧-----谈判前三项准备/谈判四阶段

三项准备-----风险分析/环境分析/行为预测/----富士康案例演示

垄断强势供应商谈判四阶段控制八要点分析

### 7、设计有效的谈判方案 泰科电子谈判流程： 1.制定谈判战略 2.定义谈判角色 3.确认谈判目标

### 4.设计强势供应商回应表 5.制定谈判的时间计划/ 6.设计强势供应商报告 7.实施谈判

### 8.垄断强势供应商谈判后的跟踪与反馈 西门子采购谈判策略手册解读

### 8、谈判九大谋略---掌握销售心理/利用双方的优劣谈判 三星电子11年价格谈判分类策略

### 9、其垄断供应方谈判操纵技巧十六招-----谈判操纵常用五钟艺术语言---互动示范演练

### 10、应对八种强势供应商技巧-----信息操纵/时间操纵/情绪操纵

### 11、学员分组模拟/实战议价演练比赛-----现场同步录像并回放----讲师实时点评

#### 11.1依据美的和其垄断供应方双方背景及采购心理展开实战---真刀真枪

#### 11.2制订谈判流程和采购成本差异分析-----学员分组模拟报价/议价演练

尾声: 当头棒喝—捅破窗纸 1、学习/兴奋两天,回到公司后结合公司实际情况

2、通过学员成果发表--体会分享/经验回顾/讲师点评 3、实践/活用所学五步骤

## 【讲师介绍】

雷老师,中国培训资讯网([www.e71edu.com](http://www.e71edu.com))

)资深讲师。香港理工大学MBA,香港生产力促进局特约讲师、美国管理学会(AMA)授权专业培训师、清

华大学/北京大学/上海交大/中山大学EMBA班特邀实战型讲师，2005/2006/2007/2008/2009年被培训论坛推誉为“十大实战派培训师”、专业课程讲授专家、资深顾问。曾任某大型日港合资企业副总经理，拥有二十年的生产/物料采购管理经验。讲授经验非常丰富，讲授/辅导过5632家中外企业(至2009底)、融集欧美。中、港、台多家企业经验之精华。并由北京大学出版《如何做好生产/物料采购计划控制》系列丛书，特别是2005/2006/2007年间辅导顺德美的集团/富士康供应链管理项目，讲解深入浅出或浅入深出，不仅案例丰富，且提供多种实用的解决问题之工具及技巧。至今有六万七仟以上人次接受专业课程训练，务实作风深受厂家好评如潮。曾经讲授及辅导过的企业有：青岛海尔、中国移动。中石油/中海油/中石化。中国北京联通。深圳华为。美的空调。联想、南方电网。深圳核电站。长江三峡电站。大唐电信。白沙集团。粤电集团、通用电气（GE），株州南车时代、哈气集团。东方电气集团。东方电机。南车电机。上海电气。西门子汽轮机。武汉汽轮发电机厂、杭州汽轮发电机厂。施耐德电气。阿海法电气。中国电子科技集团（军工）。上海日立/日立电梯。可口可乐。上海松下半导体。西安杨森制药、石家庄制药。苏州/上海西门子。伟创力/捷普科技。庞巴迪机车。圣戈班。蒙牛。河南思念食品。龙大食品集团。南京巴斯夫。拜尔。杭州/长沙博世。香港长实集团。东莞伟易达集团、加拿大北电。泰科电子/卡西欧电子、康明斯。长春富奥-江森。广州辉门汽车配件。四维尔汽车配件/北京江森汽车配件/弗吉亚汽车配件，上海米其林/固特异。雅居乐房地产。美赞臣、青岛啤酒。英博啤酒，雪花啤酒、步步高电子、大金空调。格力空调。上海通用汽车/通用五菱。成都丰田。华晨宝马/金杯。广州本田。海南马自达。比亚迪汽车。长安汽车。郑州日产。中兴汽车。北京ABB等多家知名企业，曾驻厂辅导 东莞诺基亚、北京索爱。方正科技。惠州TCL。创维电视、南京/成都爱立信、华强三洋、三星电子。LG。三菱电机，三菱机械。大连日立机械。蒂森机械。OTIS、来福士海洋工程。日立挖机。小松挖机，徐工集团（卡彼特）。三一重工。中联重科。柳州重工。龙工集团。厦门重工。山河智能。林德叉车。浙江西子重工机械有限公司。海天机械（宁波）。力劲机械。东芝电机。大连日立电机。Lexmark。柯尼卡美能。长虹电器。开利/大金/申菱/志高中央空调。长沙关西涂料。。华润涂料。建滔化工。拜尔。夏新电子。厦华集团。惠州德赛、飞利浦、中兴通讯。UT斯达康。武汉烽火科技。中国长城计算机(深圳)。东莞汤姆逊(电器)。美的日用集团。苏泊尔。欧普照明。雷士照明。东菱集团。TOTO。顺德乐华陶瓷(arrow)。得而达水龙头（Delta）。科勒卫浴。拉法基建材/水泥。武昌船厂。江南船厂。文冲船厂。；杭萧钢构，东莞莱钢钢构。高露洁牙膏。立白，迈瑞生物医疗。东莞伟易达。李锦记。美泰玩具。恒安纸业（心相印）。Adidas。东莞台达电子。富士康集团。康佳集团等。

#### 【费用及报名】

- 1、费用：培训费2980元（含培训费、讲义费）；如需食宿，会务组可统一安排，费用自理。
- 2、报名咨询：010-56129138 51140618 13810210257 鲍老师
- 3、报名流程：电话登记-->填写报名表-->发出培训确认函
- 4、备注：如课程已过期，请访问我们的网站，查询最新课程
- 5、详细资料请访问中国培训资讯网：[www.e71edu.com](http://www.e71edu.com)（每月在全国开设四百多门公开课，欢迎报名学习）