**降低采购成本及供应商谈判技巧**

**【课程全国独家，享受专属的学习体验】**

2016年06月25-26日（广州） 2016年08月20-21日（上海）

【定制服务】

1、培训前，请各位学员将遇到的各种问题和培训预期反馈给我们

2、接受内训或咨询服务，现场诊断+课题方案+指导改善+专家授课+案例分析+后期跟进与交流等

【课程背景】

当代企业面临能源原材料价格上涨、客户需求个性化强、技术更新加快、采购成本高、部分供应商垄断、开发供应商难度加大等严峻形势，迫切需要用战略思维构筑企业可持续发展的战略采购，更新采购观念和创新采购模式。如何认识采购本质、如何进行采购产品成本分析，如何降低企业采购成本，如何进行供应商有效沟通和高效谈判等工作变得更加重要。 拥有并保持一个具有高度竞争力的供应市场，具有成本领先优势，对任何一个公司，都是具有关键战略意义的。随着市场竞争的趋激烈，面对日益严峻的成本压力和残酷的市场挑战，企业寻找合适供应商提供价廉物美的产品和服务，已成为影响企业未来市场竞争能力的关键因素。因此通过科学的成本和价格分析,有效的控制成本，合理的报价,提升采购谈判正能量,从而大大降低企业供应链成本。

【课程收益】

●采购的本质就是降低成本

●采购成本和价格分析的方法

●正确分析供应商报价的方法

●掌握使用多种降低采购成本的工具和方法

●了解影响成本及采购价格的因素和管理的目标

●掌握成品定价的方法和策略

●掌握高效的谈判方法策略和技巧

●掌握与供应商有效沟通促进谈判的有效行为

●通过现场采购谈判模拟演练使谈判落地

【参加对象】采购员，采购主管，采购经理及供应链管理人员，企业流程管理，流程再造人士，采购谈判人士，跟单人员，暂未从事采购行业但寻求从事采购行业的人员等。

【培训费用】 3200元/人（含报名费、场地费、师资费、中餐费、茶点费、资料费等)；住宿统一安排，费用自理；

【承办单位】一六八培训网

【联系电话】0755-61282571 陈小姐 021-51870281 周先生 QQ：188583308

【课程大纲】

第01部分：成本价格分析篇——洞悉产品成本结构进行采购成本和价格分析

一、采购的本质就是降低企业成本

1、采购的本质

2、实现采购成本降低的指标

3、案例分析——某集团公司降低采购成本成功的关键

4、解读对采购本质工作的4大误区

5、如何实现从传统采购到战略采购的转变

二、采购人员必备的财务能力

1、学会理解经营损益表和资产负债表和现金流量表

2、三个财务工具表运用

三、对采购成本的全面认识

1、企业维持成本：资金、搬运、仓储、折旧成本及其他费用

2、企业订购成本：请购成本、采购成本、验收成本、进库和其他成本

3、企业断料成本

4、采购不当的间接成本

5、供应商的生产成本结构：原材料、人工费和制造费用

6、现场讨论：如何降低供应商的生产成本？各成本占的比例如何？分别提出降低成本的方法

7、案例分析——某公司供应商成本构成分析表解析

四、进行成本分析的重要工具和方法

1、采用VA法（价值分析法）进行成本分析

2、了解价值工程法的工作原理

3、正确运用价值分析的工作流程

4、了解产品生命周期对成本的影响

五、如何进行采购成本分析

1、分析产品的成本结构

2、制定本公司的分解报价表

3、重点关注总成本分析

六、对采购价格的调查工作如何展开

1、采购价格调查的主要范围

2、采购价格信息收集方式

3、采购价格信息收集渠道

4、现场讨论:如何处理采购市场的调查的信息资料？

七、如何进行采购价格分析

1、现场讨论：全面立体剖析供应商的报价如何入手？

2、价格分析中要考虑的项目：影响价格的因素

3、价格分析要注意的问题

4、现场讨论：如何进行采购价格的计算？

八、分析影响报价的因素和报价的

1、影响供应商报价的因素

2、有关报价的三个技巧

3、合适报价的一般策略

4、报价定价策略与产品生命周期的关系

5、案例分析——如何进行渗透报价定价？如何进行撇脂报价定价？

九、综合案例分析：

1、案例分析——某公司对大宗原材料比价采购技术运用

2、案例分析——采购成本会计数据分析

3、案例分析——生产设备/器材配件采购成本模型分析

4、案例分析——某公司SAP/ERP系统对供应商成本分析

5、案例分析——某公司机电设备（电机、减速机）等设备价格和成本进行分析与控制

6、案例分析——某公司马达等设备成本和价格分析与控制

7、案例分析——某公司对钢材类产品的成本分析与控制

第02部分：成本控制篇——企业降低采购成本的策略和方法

一、降低采购成本的策略之一——管理好采购人员

1、现场讨论：为什么说采购人员容易出事——如何管好采购人员

2、选人重人品、用人重绩效

3、轮换与审计

4、设立供应商投诉专线

5、案例分析——某公司的采购职业道德规范

二、降低采购成本的策略之二——活用采购原则

1、采购5R原则的具体工具运用

2、三个关键性的采购原则

3、采购中ABC管理法运用

4、案例分析——某公司采购物品的“采购半径”——成本和风险管理

三、降低采购成本的策略之三——招标采购降低成本

1、如何控制招标的过程

2、招标文件的管理

3、招标过程中风险规避

4、如何通过招标降低采购成本

5、现场讨论：如何预防招标过程中合谋和串通的发生

6、案例分析：某公司对大宗项目招标过程控制和评标过程解析

四、降低采购成本的策略之四——集中采购与电子采购降低成本

1、如何采用集中采购的四种模式

2、集中采购的优势——如何把集中采购进行拓展

3、电子采购的优势和劣势

4、如何规避电子采购的风险

5、案例分析——某集团公司如何实施由传统采购向集中采购的转变降低运营成本

6、案例分析——网上采购的热点分析

五、降低采购成本策略之五——日常事务中控制采购过程降低成本

1、鼓励供应商之间竞争

2、包装和运输优化

3、延长付款时间

4、大力实施材料标准化

5、推动全球采购

6、案例分享——某公司采购的成本节约成功经验分享

六、降低采购成本策略之六——精益库存管理降低采购成本

1、精准库存量的设定

2、加快库存的周转

3、分析库存成本的构成

4、提高库存准确度

5、加速仓库物品周转

6、案例分享——某公司的VMI/JMI/JIT模式有效降低库存成本

七、降低采购成本的策略之七——供应商的早期界入向研发要成本

1、供应商战略关系的打造

2、采购供应商早期参与研发设计

3、供应商能力的输入

4、供应商早期界入的要求

5、改变设计，减少变更

6、案例分析——某公司采购供应商由被动变主动界入研发设计规避风险降低成本

八、降低采购成本的策略之八——其他21种降低采购成本的方法介绍

九、综合案例分析和现场讨论：

1、案例分析——某采购行业协会对企业降低采购成本的方式进行调研，通过数据分析如何实现采用这些模式或策略降低成本？

2、现场讨论——您企业采购运用了有哪些降低成本的方法和策略与大家分享？

第03部分：谈判规划篇——谈判前的规划与准备工作

一、采购谈判的背景和规划

1、谈判的定义及其特征

2、谈判的主要特点

3、谈判要遵循的原则

4、采购谈判适用的情况

5、不同类型的谈判性质不同

（1）竞争性如何处理

（2）适应性如何处理

（3）合作性如何处理

（4）分配性、让步性、整合性谈判风格比较

二、谈判前的准备工作

1、采购谈判时机的选择

2、谈判前的自我审问

3、谈判前的预测工作

4、常用采购资讯的了解和采购现状分析

5、分析采购需求

6、收集供应商信息资料

7、确定谈判目标

8、制定谈判方案

9、谈判人员的选择和分工

10、开展谈判模拟工作

三、制定采购策略，作好谈判战术安排

1、涨价时让信销售人员当面提出

2、双重退避

3、不要马球上谈到正题

4、声东击西

5、不要轻易送给卖方第一次相对的好处

6、案例分析——某公司通过分析作出企业谈判战略的选择

第04部分：谈判实施篇——高效采购谈判技巧和议价策略（谈判模拟）

一、采购谈判到底谈什么

二、采购谈判的关键环节

1、采购谈判的环节：询盘—发盘—还盘—接收—签约

2、谈判的什么环节已经具备了法律效力

三、采购谈判的基本步骤和流程

1、开局阶段的方法和策略实战

（1）选择正确的开局方式

（2）积极主动地创造和谐的谈判气氛

（3）尽可能多的探测对方情况

（4）谈判小技巧：会说不如会听

（5）倾听容易出现的问题

2、交锋阶段是核心阶段，实际操作和注意点

（1）走马换将策略——案例分析

（2）红脸白脸策略——案例分析

（3）谈判技巧小贴士：角色扮演

（4）声东击西策略——案例分析

（5）疲劳轰炸策略——案例分析

（6）浑水摸鱼策略——案例分析

（7）故布疑阵策略——“托儿”的案例分析

（8）欲擒故纵策略——案例分析

（9）投石问路策略——案例分析

（10）以退为进策略——案例分析

（11）最后通牒策略——案例分析——出其不意，最后通牒

3、妥协阶段的策略和注意问题

（1）妥协有几种类型

（2）如何让步，让步的目的是什么

（3）打破僵局的策略

四、采购谈判心理分析

1、心理特征分析——心理定势分析

2、行为举止分析——动势因素分析

3、情绪波动分析

五、买卖方双方优劣势技术分析

1、买方优势的表现形式

2、观察买卖双方力量对抗情形采用合适策略

（1）打压策略

（2）平衡策略

（3）多角化策略

（4）不同策略下的行动方针

六、影响谈判的五大障碍

七、采购谈判议价分类技巧

1、采购方占优势议价技巧-压迫式议价

（1）借刀杀人，见好就收，切勿割颈竞争——案例分析

（2）过关斩将——案例分析

（3）化整为零——案例分析

（4）压迫降价，切勿以牙还牙，杀鸡取卵——案例分析

2、卖方占优势的议价技巧

（1）迂回战术，寻求委托代理——案例分析

（2）直捣黄龙，原厂直供——案例分析

（3）哀兵姿态——来日方长，感恩图报——案例分析

（4）釜底抽薪——进行成本分析和核算——案例分析

3、买卖双方势均力敌时议价技巧

（1）欲擒故纵——案例分析

（2）差额均摊、中庸之道——案例分析

4、当供应商要提高价格时议价技巧

（1）直接议价协商——案例分析

（2）间接议价技巧——案例分析

八、杀价绝招六式

1、咄咄逼人，开低走高—一开始就斩尽杀绝，然后逐档提价

2、置死地而后快，欲擒故纵——迫使对方让步

3、鸡蛋里挑骨头，百般挑剔——案例分析

4、疲劳轰炸，死缠烂打——案例分析

5、直讲经费紧张，博得对方同情

6、施以哄功，可以给他搭桥作媒——案例分析

九、综合案例分析：

1、某公司对大型采购项目的洽谈的具体实践运用了什么谈判策略

十、现场演练——采购谈判角色扮演

1、现场进行分组——分采购方与供应商方和评审方三类组别

2、针对公司一个采购项目进行双方谈判（选择的项目尽量双方熟悉）

3、注意事项：（1）你会采取什么策略（2）注意什么问题（3）做好哪些准备（4）谈判成功关键点是什么（5）谈判的最终目的是什么

4、学员评审组进行点评——点评双方各采用了哪些谈判策略和技巧，优劣势

5、讲师综合评价

第05部分：谈判创新篇——促成谈判成功因素及其他有效行为

一、谈判中的有效沟通

1、改善谈判中沟通的三个关键技巧

2、谈判中的五种沟通类型

3、谈判沟通模式

4、威胁的五个不同特点

5、提问的技巧

二、谈判中的冲突管理

1、什么是冲突

2、解决冲突的战略

3、处理利益冲突的方法

4、冲突管理

三、成功谈判者的特点

1、比较不同的谈判风格

2、成功谈判者的特点

3、成功谈判与性格有关系

四、谈判中文化因素影响

1、跨文化谈判的两大战略

2、案例分析——跨文化谈判不同风格

五、电话谈判的技巧

1、电话谈判的优势

2、电话谈判的注意事项

3、案例分析——某公司工作人员电话谈判会议成功经验分享

六、现场测试——你是谈判高手吗？

第06部分、互动篇——学员提问，解决问题

【讲师简介】 李文发

一、【专家背景】

28年聚焦采购/物流/供应链/精益生产管理的实践/咨询和培训；

中国改革开放第一代采购供应链管理引航者和开拓者；

17年集团公司采购/物流/供应链经理/总监职务；

11年专职管理咨询顾问和培训授课经验；

连续10年年平均授课/咨询量超过230天讲师；

中国供应链管理联盟高级顾问品牌专家；

国际国内采购与供应链管理认证讲师；

中国十强采购物流供应链管理讲师；

中国采购供应链培训领域人气最佳的“铁人讲师”。

二、【核心价值】

李老师作为中国改革开放以来第一代（始于1990年）采购物流供应链管理者，他拥有17年外企、港企、台资、日企、大型民企公司采购/物流/供应链/PMC生产管理一线现场实战管理经验，曾任固特集团采购供应链总监，三星电子，东聚集团、大东集团精益生产管理经理，华科集团采购/PMC/供应链高级经理，步步高集团运营副总经理。90年代中期，作为深圳外资企业早期供应链管理代表派往韩国三星本部，学习高效领先的供应链管理和现场精益生产管理技术。

李老师拥有11年的专职培训咨询经验，曾帮助多家国有企业，外资企业，中小型民营企业做过80多个整体的采购与供应链及JIT精益现场管理和改善咨询案，多年的现场咨询成功项目，为李老师授课，提供了大量的落地实战案例。

28年以来，李老师最早将企业采购与供应，订单预测分析，柔性生产计划管理，立体化智能化仓库管理、精益物流管理、精益生产运营管理整合成企业供应链集成管理，将企业组织、上下游客户和供应商融合成一个实现增值流的整体，从而找到一条将企业和员工、供应商和客户间创造神话般双赢的根源。最早将《精益供应链集成管理》作为一个行业培训领域，推向全国！作为中国第一代精益采购与物流供应链管理的引领者、开拓者、播种者和实践者，他培训行程全国31个省、自辖市和自治区，每年均授课量230多天/年，年授课量居全国讲师同行中前列,被业界同行推崇为采购供应链领域人气最佳的“培训铁人”！接触过的企业家、企业高管无数。28年来，他努力引导企业改变传统的采购模式、计划模式和生产运营方式，通过对企业内部和企业间上下游的精益生产，供应链模式转型、联盟融合、协同，快速降本，实现增值。

李老师原创12大王牌采购供应链系列课程：《供应链一体化集成管理》、《供应链成本管理》、《采购成本与谈判模拟》、《采购流程优化与供应商管理》、《采购审计与腐败预防和查处》、《采购供应商信用和风险管理》、《采购合同和法务管理》、《采购招投标与案例》、《立体化仓库管理与库存控制》、《现代物流技术与管理》、《柔性生产计划与物料控制PMC》、《MRO备品配件管理实务》等成为行业的标杆和经典课程，多年来被中国三航企业（航天、航空、航海）、中国环保能源、长江三峡、中海油、中石化、广铁集团、中国移动、宝山钢铁、新希望集团、东方电气集团、伊利集团、中国冶金集团、联想集团、华为科技、日立集团、新都化工、振东药业、以领药业、一汽大众集团、GE通用电气、中国神华神东等中外名企作为内训课程的首选！

多年来李老师也获得了多项荣誉称号，2012年、2013年、2014、2015年连续4年获得中国名师网、中国讲师网、中华讲师网“采购与供应链管理品牌专家”，“生产物流领域10强讲师”，“中国著名采购物流与供应链管理实战专家”称号，并被多家大学：清华大学、上海交通大学、西北工业大学、中山大学、深圳大学特邀为《采购与供应链管理》客座教授。李老师愿同企业的精益供应链开拓者们一道，为企业的精益生产运营，供应链集成转型升级、供应链管理一体化、供应链的成本降低和风险控制保驾护航！

三、【授课风格】

李老师培训主张“三不”（不忽悠、不虚假包装、不吹棒）和讲究“三实”（实干、实料、实用），在培训中以实战案例开眼，意识入手开刃，解决实际问题见长。理论与实际相结合，辅以小游戏，管理视频，小组讨论，情景模拟等培训方式，通俗易懂，诙谐幽默，深受企业和学员喜爱和极高评价。

四、【服务客户】

通讯金融业：华为科技、三星通讯、步步高集团、联想科技、中国电信、中国移动、中国银行惠州支行、中国银行东莞支行、中国工商银行... ...

家居家纺业：杭州顾家家居、北京克拉斯、富宝沙发、万家沙发贸易（北京）公司、宜家集团、东莞宝林、杭州华唐、宁波富邦、深圳兴利、香港简欧集团、富安娜公司、金盾服饰公司、浙江华欣家纺、深圳维纳诗床上用品公司、佛山嘉韵家饰、江苏紫罗兰家用纺织品、广州梦特娇……

汽车行业：长春一汽大众、北京汽车集团、神龙汽车、深圳航盛集团、湖北骆驼集团、陕西汽车集团、华集汽配、上海大众集团、丰田集团、东风悦达?起亚、一汽奥迪、东方电气集团、亚普汽车集团、德根芬（鹤壁）汽车集团、喷达汽车集团、泰盛汽车集团、斯美达汽车集团、理研汽车集团、凌云汽车集团... ...

物流物业：顺丰速递、新希望集团物流、广州港物流、大连港务局、深圳盐田港物流、WAL-MART物流、中粮集团、沃尔玛物流中心、北京万家物流中心、深圳福田保税区物流中心、深圳联想物流中心、山西振东股份物流中心、上海大众物流中心、顺丰物流中心、圆通快递公司、中信物业、华丰物业集团、赛格物业.

能源钢铁煤炭行业：长江三峡、无锡国联能源、华北电网、南方电网、东北电网、茂名石化、天津电力、中电投、爱默生、大唐新能源、、粤电集团、大庆油田、中国海洋石油、中国神华神东、中国华能集团、宝钢集团（钢铁）.

电子电器业：华勤集团、金立电子、合兴电子、中深光电、百一电子集团、东聚集团、固特电子、华科电子集团、东莞伟创立集团、东芝泰格、NEC中国、创维电子、茂元电子、凯尔斯电子、顶美电子、茂弘电子、达宏电子、光宝集团、卓瀚电子、恒通电子、美维电子集团、熬器电子、恒达电子、高科润电子、精灵电子、三达电子集团、翰宇电子.

制造业：三一重工、华润集团、金固股份、万利达集团、富士康集团、骏材磁业、大同集团、TCL集团、联想科技、珠海兄弟工业、宏基集团、宏翔电器集团、三星电机、太华半导体、茂森集团、衡威集团、万家贸易、瑞升华科技、万江捷丰、珠海格力集团、创唯达实业、柏威五金、伟易达集团、正泰集团、加宝得材料、华南建材、大兴集团、恒腾达实业、嘉丝制品、乐百通实业、宇佳实业、徐工集团、图创实业、方鑫实业、印肯实业、东控实业、东瑞机械、龙江实业、平驰化工、群力制品、宏邦电器、科普电器、宏业金属.

其他行业：上海航天、中国航天科工集团、中国航天信息集团、中航工业、国防兵器装备集团、二炮科工、中国兵装、红河烟草公司、合肥烟草公司、杭州烟草公司、重庆烟草有限公司、顺德供销集团、华润超市、家乐福、沃尔玛超市、可口可乐集团、百事可乐集团、青岛啤酒、伊利集团、中粮生化、王老吉集团、新希望集团、光大集团（地产）、浙江物产集团、骆驼集团、长盈泰博精密公司、冠腾集团、广东乐从供销集团、广州兴森快捷集团、广州万宝集团、华坚集团、飞鸿集团、天昊科技、住友电工、企旗电线、希尔光学、金源光学集团、智通人才、汇安人力、富宝沙发、德州鞋材公司、益鸿鞋材、裕元鞋业集团、广州CFS鞋业有限公司、美迪集团、群心美甲、石家庄以岭药业、云南白药、北京药业集团、山西振东药业集团、哈尔滨哈药集团、三九集团、隆利奇集团 、大宝纸品、卓荣塑胶、达宇器材、龙光电业集团、水源清密、东海精密、超卓五金、恒丰五金、耀辉五金、安力科技、汇电电池、富力电池、广州园林园艺公司、广东佛山艺园工艺品公司、兴达艺品、精工灯饰、罗森照明、天宝五金、光华橡胶、科羽科技、为人信息工程、利达纸品印刷、才众电脑、优钢铁芯、飞天照明、中徳精锻、海诚净化、广东省采购与供应链协会.

大学院校：中山大学、深圳大学、汕头大学、广州外语外贸大学、东莞理工学院、茂名学院、华东理工大学

报 名　回 执

请正确填写以下内容，发送邮件至：baoming9188@163.com 我们会及时与您联系，谢谢~

参加课题：《降低采购成本及供应商谈判技巧》

时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_　　地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

参会单位名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Email：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

如发票抬头与本回执单位名称不同的。请注明：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

参加学员：\_\_\_\_\_\_\_\_\_职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_手机：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Email：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

参加学员：\_\_\_\_\_\_\_\_\_职务:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_手机：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Email：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

参加学员：\_\_\_\_\_\_\_\_\_职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_手机：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Email：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

付款方式：□现金　□支票　□转帐

人数：\_\_\_\_\_\_人 参会费用：共计：\_\_\_\_\_\_元

备注

1.收到贵司报名信息后，我们将第一时间和贵司参会联系人进行确认

2.在开课前一周，我们有专人给贵司发送参加培训的确认函，上面有培训报到指引，

以及详细的上课地址和路线图；

3.此课程也可以安排企业内训，欢迎来电咨询及申请排期；

4.如对此课程有任何疑问，欢迎拨打电话向我们咨询。