**降低采购成本及供应商谈判技巧**

**时间地点：**2016年09月02-03上海 09月10-11深圳

**课程费用：** 3200元/人（包括资料费、午餐及上下午茶点等）

**课程对象：**高层管理者、采购部门、品管部门、设计部门、财务部门及其他相关部门人员.

**报名咨询电话：◆0755-61288035 ◆010-51661863 ◆021-31261580**

**在线咨询 QQ：6983436**

**报名信箱：6983436@QQ.com(报名请回复，尾末报名表格）**

课程背景：

自中国进入新常态以来，各类企业的生存环境都发生了一定的改变。在产能过剩，竞争的压力越来越大的现状下，如何降低采购的各项成本？如何分析供应商的报价？如何恰当的提出我方的采购要求，而不至于供应商报价虚高？当我方为弱势时，如何提高我们的说服力? 如何合理设置原材料的安全库存?如何运用招标技术来降低采购成本？这些都是业内采购同行们关注的焦点议题。

课程收益：

* 如何设定采购管理的绩效目标？
* 如何制订采购成本预算？
* 如何避免不必要的采购成本？
* 如何分析供应商的报价？
* 如何制定谈判计划？
* 如何运用采购谈判的降龙十九掌？
* 如何合理设置采购物品的安全库存？
* 如何通过招标进行有效的“砍价”？

课程大纲：

**第一讲：如何设定采购管理的绩效目标？**

** 采购管理的KPI指标有哪些？**

** 各种采购管理的目标差异**

** 采购成本的学习曲线**

** 采购实物与采购服务的顺序区别**

** 为什么采购成本越来越敏感？**

** 采购成本管理的方法有哪些？**

** 套期保值**

** 如何做好采购供应商的管理？**

** 完整的采购管理体系**

**第二讲：如何编制采购成本预算？**

** 公司财务预算的五大内容**

** 费用预算的四套方法**

** 如何控制运作性采购的固定预算**

** 零基预算与增量预算**

** 什么是概率预算**

** 影响采购预算准确性的六大因素**

** 公司如何设定采购预算的考核目标**

** 什么是多品复合预算？**

** 如何获取行情价格信息？**

** 网络搜索的四大途径**

** 如何提高百度等搜索的效率？**

** 什么是系统性搜索**

** 什么是垂直搜索**

** 采购职场论坛**

** B to B 网站一览表**

** 有效利用价格预测的专业网站**

**第三讲：如何避免不必要的采购成本？**

** 采购的权力有多大？**

** 如何让各部门配合**

** 如何避免不必要的采购成本？**

** 案例分析**

**第四讲：如何分析供应商的报价？**

**第一节：供应商们是如何定价？**

** 产品价格是怎样定出来的？**

** 什么是行情定价法?**

** 什么是价值定价法？**

** 价值定价法如何定价**

** 成本定价法如何定价**

** 什么是边际成本定价法**

** 什么是变动成本与固定成本**

** 什么是边际贡献**

** 边际成本定价法对采购的启发**

** 什么是目标收益定价法**

** 目标收益定价法的采购启发**

** 企业类型不同对成本定价法的影响**

** 生产厂家的四种供应链类型**

** 四种供应链类型的定价**

** 代工企业的成本定价法**

** 代工企业成本定价法的采购要点**

** 什么是“按生产时间分摊”?**

** 商贸型企业的定价特点**

** 商贸型商品的五大分类**

** 商贸产品分类的采购启**

**第二节：如何分析供应商的报价？**

** 供应商的两种报价形式**

** 消耗性产品成本明细表**

** 资产性产品成本明细表**

** 资产型采购的三种形式**

** 为什么我们租而不买？**

** 可租赁的领域**

** 为什么要外包？**

** 服务性供应商如何报价**

**第五讲：影响采购谈判效果的因素有哪些？**

** 各种谈判的比较**

** 立场性谈判与利益性谈判的比较**

** 何为“公平”**

** 何为双赢**

** 采购谈判的KPI指标有哪些**

** 采购谈判的基本流程**

** 哪些因素对我的谈判能力影响较大**

** 性格的四种类型**

** 性格的组合特征**

** 性格与职业**

** 性格的匹配性**

** 性格与谈判**

** 您最容易和最不容易相处的谈判对手**

** 四种谈判对手的特点有哪些**

** 如何克服自身的弱点**

**第六讲：如何制定谈判的计划？**

** 即兴性谈判与计划性谈判**

** 制定谈判计划的七大步骤**

** 第一步：双方意向的明确**

** 第二步：双方差异的分析**

** 第三步：各项分歧的重要性评分**

** 第四步：设定各项分歧的谈判目标**

** 第五步：各谈判目标的策略定性**

** 第六步：谈判方式的确定**

** 第七步：小组成员的分工**

**第七讲：如何实施有效的谈判？**

** 开场开得如何**

** 整个谈判的掌控如何**

** 哪种砍价方式更好**

** 哪种谈判形式容易出问题**

** 如何做好电话谈判**

** 为什么我方会弱势？**

** 我方为弱势怎么谈**

** 什么是分阶段蚕食**

** 分阶段蚕食的策略步骤**

** 如何提升说服力**

** 第三方的参考依据**

** 如何提高谈判时的沟通实效**

** 我们会问问题吗**

** 如何问问题吗**

** 反驳对方的几种方式**

** 沟通的禁忌**

** 对方忽悠我怎么谈**

** 如何挽回失误（失口）**

** 出现僵局怎么谈**

** 谈判结束时怎么办**

** 如何与不同的对象谈判**

** 采购谈判的‘降龙十九掌’**

** 第一：试探计**

** 第二：声东击西计**

** 第三：强人所难计**

** 第四：换位思考计**

** 第五：巧立名目计**

** 第六：先轻后重计**

** 第七：档箭牌计**

** 第八：顺手牵羊计**

** 第九：激将计**

** 第十：限定选择计**

** 第十一：人情计**

** 第十二：小圈密谈计**

** 第十三：奉送选择权计**

** 第十四：以静制动计**

** 第十五：车轮计**

** 第十六：挤牙膏计**

** 第十七：欲擒故纵计**

** 第十八：告将计**

** 第十九：红脸与白脸**

**第八讲：如何降低采购物品的库存成本？**

**第一节：库存管理的挑战是什么？**

** 我们为什么要备库存**

** 库存过高的缺点有哪些**

** 财务管理的三张表**

** 占用大量资金的后果**

** 企业老总对库存管理的要求有哪些**

** 衡量库存是否积压的指标有哪些**

** 库存周转率的几种算法**

** 如何计算某单品在单库的周转率**

** 如何计算公司总库存的周转率**

** 造成公司总库存缓慢的因素有哪些**

** 库存周转率太快的缺点**

**第二节：如何合理设置安全库存？**

** 什么是安全库存**

** 决定安全库存量的两大要素**

** 安全库存因子与库存服务水平的关系表**

** 如何计算安全库存管理现状值**

** 如何计算指定送货日期的‘订单响应时间’**

** 什么是标准差**

** 什么是正态分布**

** 计算标准差的作用**

** 标准差的计算**

** 如何推算现有库存量时的安全库存量及缺货率**

** 怎样推算不能缺货时的安全库存量**

** 如何减少安全库存量**

** 影响安全库存设置的因素**

** 如何设定安全库存量**

** 如何判断安全库存设定的合理性**

**第三节：如何做好JIT供应管理？**

** 什么是JIT供应管理**

** 什么是“零库存管理”**

** JIT供应的三种类型**

** JIT供应对双方的利与弊**

** 如何有效实施JIT供应方式**

**第九讲：如何通过招投标进行有效的“砍价”？**

** 企业采购与政府采购的区别**

** 政府采购的管理对象**

** 政府采购的五种形式**

** 什么叫“邀标”**

** 什么情况下应该采用招投标**

** 不同采购的招标特点**

** 如何实施邀请招投标**

** 如何准备招标文件**

** 评标方法有哪些**

** 某公司的评标案例**

** 第二步：计算平均报价值**

** 第三步：计算商务标得分**

** 第四步：计算综合评分值**

** 如何评定技术标**

** 招投标方式的分类**

** 暗标与明标的比较**

** 招标的几种形式**

** 什么是串通投标罪？特征有哪些**

** 如何破解参标者的‘不轨’**

** 如何保持投标商的积极性**

** 招标实践中的几个问题**

** 投标保证金与履约保证金**

专家介绍

**张仲豪 Johnson Zhang：**毕业于美国密西根州立大学，硕士学位，是改革开放后早期的海归高级职业经理人。曾先后任职于美国亨氏、英国联合饼干、美国美赞臣等500强跨国公司，担任公司运作总监及其他高级管理职务。二十多年的实战经历，专长于采购与供应链管理，是国内采购物流领域中少有的集丰富海外工作经验、国内资深管理阅历及国际权威认证于一身的实战派管理与咨询专家。

**张老师工作简历 Career：**

广州市长丰企业有限公司－总经理

Guangzhou Changfeng Ltd., --- General Manager

广州亿翼物流配送有限公司－副总经理

Guangzhou Yiyi Distribution Ltd – Deputy General Manager

美国美赞臣广州有限公司－总监

Mead Johnson (Guangzhou) Ltd., --- Director

英国联合饼干中国有限公司－经理

British United Biscuit Ltd., - Manager

亨氏（中国）有限公司－主任

H.J.Heinz ( China) Ltd --- Supervisor

**张老师所从事过的行业：**食品行业、保健品行业、现代物流与配送行业、工业品加工业

张仲豪老师的授课风格：富有很强的激情, 风趣、幽默, 现场感染力强。采用循序渐进、深入浅出的教学方式、丰富生动的实战案例，帮助学员拓宽视野，提高思维能力，掌握相关的方法和工具。课件设计力求深度，实用、案例多为工具性案例,有很强的实操性。课程内容跨度大,尽量吸取各个行业的精粹，具有高度的浓缩性.

**培训过的部分企业：**强生（中国）医疗器材；伊利集团；汤臣倍健；飞利浦金科威；马士基集装箱；日丰企业；天辰工程；武汉东本；开元集团；中冶重工；牛尾电机；顿力集团；正德集团；仙乐制药；新百丽鞋业；风华高科；晶科能源；瑞斯康达科技；大连真心食品；美的集团；平安集团；泸天化；佐敦涂料；东风本田发动机；长春一汽；新中源陶瓷集团；东莞创宝达电器；黑龙江三得利酒业；上海和黄药业；江苏大众医药集团；索尼爱立信；宇通集团；统一集团；九安医疗电子；华润水泥；顺丰速运；华宏眼镜；建滔化工；亨斯迈化工；舍弗勒集团；南方李锦记保健品；中国移动广东分公司；科力远新能源；SIMON电器；百事可乐；优普电子；华阳电子；真功夫；华孚集团；立白集团；大全集团；株洲电力机车；山东汇丰机械集团；唐钢集团承德钢厂；西子奥的斯电梯；广发银行;广东新兴县先锋不锈钢制品；贺利氏古莎齿科；上海福临门食品；捷高科技…

# 《降低采购成本及供应商谈判技巧》报名回执

请将下面表格回复至报名信箱：6983436@QQ.com

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 单位名称 |  | | | | | | | | | |
| **发票抬头** |  | | | | | | | | **发票内容：**□1、培训费 □2、会务费 | |
| 公司地址 |  | | | | | | | | | |
| 联系人 |  | | | 电话 |  | | 手机 | | |  |
| 职务 |  | | | **传真** |  | | **E-mail** | | |  |
| 参会人数：\_ \_\_\_\_人 | | | 参会费用： \_ \_\_\_\_元 | | | | | 付款方式：□1、现金 □2、支票 □3、转帐 | | |
| 参加  学员  名单 | **姓名** | **职务** | | | | **手 机** | **E-mail** | | | |
|  |  | | | |  |  | | | |
|  |  | | | |  |  | | | |
|  |  | | | |  |  | | | |