|  |
| --- |
| **《降低采购成本与供应商谈判技巧》** |
| **【主讲：张仲豪】** |
| **【培训时间】2016年7月29-30 北京** |
| **【培训对象】供应链/物流/采购/仓储/计划/PMC部门经理、专业领域丛业人员** |
| **【授课方式】讲师讲授 + 视频演绎 + 案例研讨 +角色扮演 + 讲师点评** |
| **【培训费用】3200元/2天/1人， （含资料费、午餐、茶点）** |
| **【报名热线】010-51299910 18917870808 许先生** |
| **【QQ/微信】 320588808**  |
| **【课程背景】** |
| 在当前经济环境下，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？ |
| 采购谈判的挑战是什么？ |
| 如何制定谈判计划？ |
| 如何与不同性格的人谈判？ |
| 如何降低采购物品的库存成本？ |
| 如何通过招投标进行有效的“砍价”？ |
|  **导师简介 【张仲豪】** |
| **【教育背景】** |
| 张老师是改革开放后早期海归派讲师。1986年获美国Gerber公司的奖学金赴美国 |
| Michigan State University (密西州立大学) 留学，硕士学位。毕业后,受聘于美国Heinz(亨氏) 集团公司。 |
| **【工作经历】** |
|  张老师曾先后受聘于美国亨氏公司、英国联合饼干公司、美国美赞臣公司等，曾任美赞臣公司的技术及运作总监。从2000年开始,张老师开始自己创业,从事于多行业的经营管理。所以，张老师既有世界500强企业职业经理人的丰富阅历,又有作为企业老板的心得体会。 |
| 在二十多年的职业生涯中，张老师曾接受过各种国际国内的职业培训。 |
| 曾赴加拿大、美国、英国、新加坡、泰国、菲律宾、马来西亚等国考察学习。 |
| **【主讲课程】** |
| 降低采购成本及供应商谈判技巧 |
| 采购流程优化及供应商评估与管理 |
| 高效仓储管理与工厂物料配送 |
| 现代企业物流及供应链优化实战 |
| PMC管理-生产计划、订单管理与库存控制 |
| 需求预测与库存控制 |
| **【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. |
| **【授课经历】** |
| 新百丽鞋业；风华高科；伊利集团；大连真心食品；美的集团；泸天化；佐敦涂料.东风本田发动机；长春一汽；新中源陶瓷企业集团；东莞创宝达电器；黑龙江三得利酒业；上海和黄药业.索尼爱立信； |
| 华阳电子；真功夫；华孚集团；平安集团；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； |
| 贺利氏古莎齿科有限公司；上海福临门食品有限公司；捷高科技… |
| **课程大纲** |
| **第一讲：如何设定采购管理的绩效目标？** |
| 采购管理有几大类别？ |
| 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 |
| 为什么采购成本越来越敏感? |
| 采购成本管理的方法有哪些？ |
| 买入套期保值 |
| 卖出套期保值 |
| 如何做好采购供应商的管理？ |
| **第二讲：如何编制采购成本预算？** |
| 公司财务预算的五大内容 |
| 为什么要做采购费用预算？ |
| 费用预算的四套方法 |
| 什么是概率预算? |
| 影响采购预算的六大因素 |
| 如何提高采购预算的实用性? |
| 什么是多品复合预算? |
| 如何掌握供应价格的波动趋势？ |
| 电子网络搜索的四大途径 |
| 如何提高百度搜索的效率？ |
| 搜索引擎的工作机理 |
| 如何选准关键词？ |
| 采购职场论坛 |
| 如何查询价格变化的相关数据？ |
| **第三讲：如何避免不必要的采购成本？** |
| 由谁决定采购各要求？ |
| 采购要求的类别 |
| 如何避免不必要的采购成本？ |
| 经济型酒店的“采购成本” |
| 如家快捷酒店的价值创 |
| **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？  |
| 供应商定价模式的影响因素 |
| 生产厂家的四种供应链类型？ |
| 四种供应链类型的特点 |
| 生产型供应商的定价模式 |
| 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? |
| 边际成本定价法实例 |
| 价值定价法如何定价? |
| 什么是目标收益定价法? |
| 目标收益定价法实例 |
| 目标收益定价法的采购要点 |
| 代工企业（服务业）的成本定价法 |
| 代工企业（服务业）成本定价法的采购要点 |
| 什么是“单位时间的计价”? |
| 商贸型企业的定价特点 |
| 商贸型商品的五大分类 |
| 商贸型供应商的定价策略 |
| 第二节：如何分析供应商的报价？ |
| 供应商的两种报价形式 |
| 供应商成本分析表基本摸式 |
| 如何分析供应商们的报价？ |
| 如何分析资产性采购的报价? |
| 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？ |
| 各种运输形式的成本比较 |
| **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“双赢“? |
| 何为“公平”？ |
| 采购谈判的KPI指标有哪些？ |
| 采购谈判的基本流程 |
| 哪些因素对谈判效果的影响更大？ |
| 性格的四种类型 |
| 性格的组合特性 |
| 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 |
| 四种谈判对手的弱点有哪些？ |
| 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：各项分歧的重要性排序 |
| 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？ |
| 采购谈判应由谁来掌控？ |
| 哪种砍价方式更好？ |
| 哪种谈判形式的难度最大? |
| 电话谈判的特点 |
| 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？ |
| 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？ |
| 是“说”的问题还是“听”的问题？ |
| 如何提高我们的聆听能力？ |
| 如何问问题吗？ |
| 反驳对方的几种方式？ |
| 沟通的禁忌 |
| 对方让步不够怎么谈？ |
| 对方忽悠我怎么谈？ |
| 如何挽回失误（失口）？ |
| 出现僵局怎么谈？ |
| 这样的结尾合适吗？ |
| 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：请教计 |
| 第四：等价交换计 |
| 第五：拖延计 |
| 第六：欲擒故纵计 |
| 第七：限定选择计 |
| 第八：顺手牵羊计 |
| 第九：逆反心理计 |
| 第十：人情计 |
| 第十一：小圈密谈计 |
| 第十二：奉送选择权计 |
| 第十三：以静制动计 |
| 第十四：档箭牌计 |
| 第十五：车轮计 |
| 第十六：巧立名目计 |
| 第十七：挤牙膏计 |
| 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？ |
| 我们为什么要存库存 |
| 库存过高的缺点有哪些？ |
| 企业老总对库存管理有哪些要求？ |
| 企业老总对库存管理各目标的逻辑顺序？ |
| 什么是“零库存管理”？ |
| 周转率的类别 |
| 库存周转率的不同算法 |
| 单库周转率与总库存周转率的区别？ |
| 库存周转率的计算案例 |
| 两种计算法的比较 |
| 第二节：如何合理设置安全库存？ |
| 什么是安全库存? |
| 什么是最低库存? |
| 安全库存量与缺货率的关系如何? |
| 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水平值? |
| 计算标准差的作用 |
| 标准差值的解读 |
| 标准差的计算 |
| 如何推算不同安全库存量时的缺货率？ |
| 怎样推算不能缺货时的最高库存是多少？ |
| 如何减少安全库存量? |
| 改进的结果 |
| 影响安全库存设置的两大因素 |
| 影响库存服务水平的因素有哪些？ |
| 如何提高供应和需求的稳定性 |
| 第三节：如何做好VMI管理？ |
| VMI的好处是什么？ |
| 供应商寄存式的三种模式 |
| **第九讲：如何通过招投标进行有效的“砍价”？** |
| 企业招标与政府招标的区别 |
| 什么叫“邀标”？ |
| 什么情况下可用招投标？ |
| 各种定价模式的砍价策略 |
| 招投标的适用对象有哪些？ |
| 不同招标对象的挑战 |
| 如何实施邀请招投标？ |
| 企业何时采用公开招投标 |
| 如何准备招标文件 |
| 评标方法有哪些？ |
| 某公司的评标案例 |
| 第一步：计算技术标的评分 |
| 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 |
| **❤ 温馨提示: 本课程可针对企业需求，上门服务，组织内训，欢迎咨询。** |
| **注：如不需此类新建信息，请发送：“删除”至tuiding02@163.com,我们会及时为您处理，谢谢您的理解。** |