**采购成本有效管控与双赢谈判技巧**

|  |
| --- |
| 时间地点：2024年7月26-27日济南培训讲师：南斌课程费用： 4800元招生对象：总经理/副总、采购、供应链管理、财务、研发、品质管理及相关部门人员友情提示：此课程可以邀请我们的培训师到企业开展内训服务，欢迎来电咨询课程地址：<http://www.sdlzzx.com/opencourse/k00019.htm> |

【课程背景】

2023年材料价格断崖式波动！采购成本将成为很多企业不得不面对的困境！建立完善采购成本控制的科学方案和供应商管理规则，达到高效全面采购降成本的目的，为此培养采购人员学习和掌握运用降成本工具和供应商谈判与管理的基本技能，并培训大量熟练掌握以上商务实操的采购从业人员，成为每个企业工作的重中之重。本课程具有大量且落地的实战技巧，管理工具，结合经典的案例解读，让学员深刻理解，迅速掌握，工作难点、痛点问题立竿见影的解决！

【课程目标及收益】

课程目标 课程收益（方法&工具） 授课时间

学习：进行采购价格市场分析 掌握：POCKET&波特“五种力量”模型 2小时

学习：精准分析供应商制造成本 掌握：供应商成本分析的五力模型 2小时

学习：高效的实施采购降成本 掌握：采购降本的三十六种独门绝技 3小时

学习：采购谈判具有的基本工具和能力 掌握：谈判中的八大利器 1小时

学习：掌握制定采购谈判策略 掌握：采购谈判战略和战术部署的“天龙八部” 2小时

学习：实施高效采购谈判 掌握：谈判战术“降龙十八掌” 2小时

【培训呈现方式】

解读当下热点案例 头脑风暴式的研讨 复盘和剖析经典案例 角色互换寻求管理破局

观摩和学习标杆企业视频案例 互助游戏倡导快乐培训方法 实战工具包产生管理价值 团队共创制定解决方案

培训中落实“321”行动方案计划

“3”指通过培训完成至少3个实战技能学习；“2”指至少完全掌握2个实战技能；“1”指至少1个实战技能立即在企业采购管理产生价值

【课程对象】

总经理/副总 采购与供应链管理管理人员 研发管理人员 品质管理人员 财务管理人员 生产管理人员等等

【课程大纲】

模块一： 如何精准分析采购成本

情景案例1：解读某新能源材料集团公司采购部是如何分析大宗材料价格上涨的合理性因素？

1.采购品项的需求的成本管理工具--卡拉杰克模型

2.疫情后时代采购成本分析十大风险

3.如何分析材料价格供应的优先级

4.如何制定供应区域战略地图

5.如何理解材料供应价值和生命周期

6.供应商报价的三大原则

7.打造采购成本分析的五力模型

【实战工具】

疫情后时代采购成本全面分析的十大工具&采购材料成本模型

【案例解读】

某公司采购降本的“罪与罚”--采购分析报告的分析与解读

【案例复盘】

如何分析采购成本上涨的原因，通过学习的工具和方法，讨论予以剖析和点评

模块二：如何高效的实施采购降成本战略

情景案例2：某家电企业在疫情期间如何有效的管控采购成本？

1.如何制定采购降本布局

2.疫情后采购成本重点控制三十六实战技巧

3.屠龙刀-采购招标的实战技巧

4.倚天剑-价值工程和价值分析的实战技巧

5.降龙十八掌-高效采购谈判的实战技巧

6.供应链模式对战略采购的影响

7.采购降成本谈判的“降龙十八掌”

8.危机之下制定战略采购降本的10大原则

【实战工具】

疫情后制造行业的采购降本三十六大招&采购谈判战术“降龙十八掌”

【案例解读】

凤凰涅槃，浴火重生—解读新格局下成本控制的高招

【头脑风暴】

讨论我们在降成本最容易出现误区以及有效对策

模块三：如何制定采购谈判策略

情景案例3：从“舌战群儒”来看如何制定一场成功谈判的策略

1.启动谈判需要准备哪些工作

2.如何分析采购谈判的主要因素

3.如何准备采购谈判工作

4.分析采购谈判团队的性格，职业匹配，谈判风格

5.制定谈判策略七步骤

【实战工具】

疫情后时代采购谈判战略和战术部署的“天龙八部”

【案例解读】

客户指定的供应商如何制定供应商的谈判策略

【案例复盘】

如何识别我们谈判策略出现“方向性的错误

模块四：如何实施有效谈判

情景案例4：解读某全球材料公司采购部同强势供应商精彩的采购谈判案例

1.商务谈判控场实施二十一实战技巧

1.1如何管控谈判阶段/1.2整个谈判如何掌控/1.3哪种砍价方式更好/1.4哪种谈判形式容易出问题/1.5如何做好电话谈判/1.6为什么我方会弱势/1.7我方弱势怎么谈/1.8什么是分阶段蚕食/1.9分阶段蚕食的策略步骤/1.10如何提升说服力/1.11第三方的参考依据/1.12如何提高谈判时的沟通/1.13我们会问问题吗/1.14如何问问题/1.15反驳对方的几种方式/1.16沟通禁忌/1.17对方忽悠我怎么谈/1.18如何挽回失误（失口）/1.19出现僵局怎么谈/1.20.谈判结束时怎么办/1.21如何与不同对象谈判

2.采购谈判战术“降龙十八掌”

第一掌：试探计/第二掌：声东击西计/第三掌：强人所难计/第四掌：换位思考计/第五掌：巧立名目计/第六掌：先轻后重计/第七掌：档箭牌计/第八掌：顺手牵羊计/第九掌：激将计/第十掌：限定选择计/第十一掌：人情计/第十二掌：小圈密谈计/第十三掌：奉送选择权计/第十四掌：以静制动计/第十五掌：车轮计/第十六掌：挤牙膏计/第十七掌：欲擒故纵计/第十八掌：红脸与白脸

【实战工具】

采购谈判中谈判的话术

【案例解读】

一个真实失败的谈判案例复盘（多品种少批量采购案例谈判）

培训讲师：南斌

采购与供应链管理

 采购风险与成本控制管理

 供应商开发和绩效管理

 供应链系统实战专家

 采购招投标管理专家

 IFPSM注册采购能力资格认证

 采购与供应链管理资格认证注册采购师

 西北纺织工业学院机电一体化专业毕业

教育经历

南斌老师，常住广东珠海，西北纺织工业学院机电一体化专业，获得采购与供应链管理资格认证注册采购师﹑IFPSM（国际采购与供应管理联盟）注册采购能力资格认证（采购师最高级别）。

工作经历

1. 2015—2019年 珠海XX电器股份集团（珠海市著名上市集团企业，60多年的老品牌）——集团采购部总监，供应链总监，高级培训师

2. 2013—2015年 理士国际技术集团（2010年在香港主板上市，下属公司5个生产基地，员工一万多，国内铅酸蓄电池行业最大出口商）——集团采购中心总监，理士学院高级培训师

3. 2004—2013年 德豪润达电器股份集团（2004年深交所上市，下属公司10余家，员工两万多，珠海最大民营企业）——照明采购部经理、集团采购招投标中心经理、集团供应链管理本部经理

4．1999—2004年 世界500强松下集团——购买课 采购主管

5．1996—1999年 陕西西安轴承厂（国企）——采购主任

老师优势

南斌老师曾在世界500强、国企、民企从事采购和供应链管理工作23年，并在4家国内外大型上市集团公司有着采购与供应链管理的实战工作经验，成功在德豪润达、理士国际、珠海XX电器推行采购招标，供应商管理和绩效评估，采购成本和风险评估的实战模式，尤其是在某新能源汽车产业创新联盟全方位的实施供应链的集成化管理模式和海陆空供应链体系革新推进工作，有效的帮助企业完成采购和供应链管理能力的转型和提升。

采购招标管理：组织和策划理士国际的集团采购中心职能提升，培训和推行采购招标的成本控制方法，有效的降低采购成本和采购供应的风险，优化采购与供应的关系，有效的整合供应商资源，确保企业采购的综合成本最优。

供应商绩效管理：建立符合理士国际和珠海XX电器的供应商绩效评估方案，制定一套符合企业和供应商实现双赢和稳定同步发展的绩效管理模式，优化整体供应资源配置，有效降低供应风险和管理费用，实现供应链高效快捷的运作模式。

培训课题

采购课题：《采购人员的职业素养》《采购人员的团队激励》《采购人员综合技能提升》《采购计划与预算》《采购价格分析与成本控制》《采购流程优化与成本控制》《采购谈判和渠道选择战略》《采购谈判战略和战术》《采购作业流程》《采购合同管理》《采购合同谈判》《采购招投标管理》《战略采购与风险控制》《集合采购实战》《采购如何培养战略眼光》《MRO备品备件采购及管理》《大宗原材料价格分析和采购策略》

供应商课题：《供应商定位与管理》《供应商开发/评估/选择和绩效考核》《供应商报价和评估》《供应市场的价格分析策略》《供应商管理与采购谈判技巧》《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》《采购与供应商管理》

咨询辅导项目

先后为十几家民营企业做了采购与供应链管理方面的咨询和辅导，解决了采购和供应链方面存在的一些核心问题，目前在“广东家电采购协会”兼任采购人员培训主席，负责采购与供应链培训咨询工作。

授课风格

南斌老师深耕采购与供应链管理23年，历经各行各业的组织运作经营模式，善于总结和提炼工作问题点和解决方案，并与授课有限的结合，课程立意新颖，结合目前企业采购存在的疑难杂症，对症下药。制定符合企业实际状况的解决方案，针对采购人员的自身能力和业务技能提出有效的培训方案。

授课特色

南斌老师有效的总结出采购人员的八大能力培养意识，采购成本的降龙十八掌和供应商风险控制的黄金分界线。结合自己高度的提炼和幽默的讲课特点，深得同学们的喜欢，注重互动和有效提问，大量身边的案例讲解，对同学们印象深刻，易于理解，较快的达到授课目的。

服务客户

美的、中国联通（河北）、中国电信（广东）、佛山志高空调集团、云南大理嘉士伯啤酒集团、中山雷士照明集团、上海艾迪康医学检验所有限公司、湖南中车时代电动汽车股份有限公司、安克创新科技股份有限公司、重庆凯邦科技有限公司、攀钢集团有限公司、成都环球特种玻璃制造有限公司、四川省宜宾神州玻璃有限公司、绵阳美菱制冷有限公司、泰格微波技术股份、利尔化学股份有限公司、山东科普电源系统有限公司、济宁山推集团、歌尔声学股份集团、株洲凯丰实业集团、广东欣骏电器集团、杭州万马集团、肇庆斯塔文化用品、深圳市信来誉包装、东莞市雄驰电子集团、深圳天诚家具集团、山东智洋电气股份集团、青岛耐克森轮胎集团、中国电子科技集团、徐州徐工液压件集团、山东顺东集团、标准微型摩打集团、深圳光峰科技集团、东莞好万年电子制品集团、捷成PVC软胶制品集团、云南植物药业集团、爱普科斯（珠海）电阻电容集团、佛塑集团、罗浮宫家具集团、国星光电集团、佛山水业集团、迈特科技电子集团、深圳市深宇集团、广宇铝业集团、广亚铝业集团、中山威力集团、利虹电子、华昌铝厂、辰誉电力集团、新东方电子、玛缇陶瓷企业、华新彩印、亿美实业、格林灯饰、鼎和盛汽配、运峰电力、荷韵特种材料、航天华涛、德奥通用航空、大雅五金制品有限公司、宏泽电器制有限公司、康之友电器有限公司、深圳市沃特玛电池有限公司、广东宏日科技股份有限公司、广东德豪润达电气股份集团、理士国际技术集团、珠海双喜电器股份等。

南斌老师部分授课案例：

1.株洲中车：课题【新形势下供应商全盘管理实战技巧】

客户反馈：南斌老师4天课程（两批学员），感谢南老师的专业指导，学以致用！并且听您的课受益匪浅！

2.杭州万马集团：课题【新形式下的采购成本控制和谈判实战技巧】

学员反馈：感谢南老师尽情分享，通过两天课程建立深厚友谊，以后工作中，有方向更有层次去思考采购成本降低的可能性，把握了谈判中要诀和技巧，希望南老师给以更多指导！

3.深圳电信集团：课题【新形势下项目投标技巧】

学员反馈：招投标丰富的学习圆满结业！感恩南老师辛勤演讲，您的课很实用，招投标知识学以致用！案例生动，课程活跃，感恩南斌老师！受益匪浅！

4.深圳公开课：课题【降低采购成本及供应商谈判技巧】

学员反馈：感谢南老师的付出，南老师课程特别专业接地气！合作愉快！开心的两天过去了，常联系！

5.青岛公开课:课题【降低采购成本及供应商谈判技巧】

机构反馈：挺顺利的，老师很敬业，人也特别好，课间一直耐心解决学员提出所有问题，培训现场大家也都在积极的回答问题，并且能跟着老师的引导随时做出反应，并及时完成课下作业，能感觉到学员们对老师的敬重！

6.山东大型声学企业：课题【新形势下的供应链成本控制实战技巧】

企业负责人反馈：南斌老师实力派，授课学以致用，授课严格又不失风趣，学员们加深了对精准采购的理解，之前有请几位采购讲师到公司授课，南斌老师课程最实用实战，落地有声！专业！

7.广州公开课：课题【基于供应链管理下的采购流程优化与设计】

机构反馈：南斌老师好！我把您给同学们的答疑分享到了供应链的班群，同学们都对您的专业指导表示非常的感谢，并且听您的课程受益匪浅！并且有几位同学非常非常喜欢您的授课，想向您添加微信，希望老师可以为他们答疑满足对知识的渴望！

8.廊坊移动：课题：【新形势下的采购招投标管理实战技巧】

负责人反馈：感谢南斌老师两天招投标课程圆满收官，学员们收获非常大！相对一部分学员招投标知识零基础，通过南斌老师两天耐心专业无私分享，收获满满！受益匪浅！