**采购成本谈判技巧与供应商风险管理**

|  |
| --- |
| 时间地点：2024-08-16至2024-08-17 在 深圳 培训讲师：雷卫旭培训费用：4580元/人（含：培训、教材、合影、午餐，发票及税费，不含交通食宿费用） 认证费用：中级证书1000元/人;高级证书1200元/人(参加认证考试的学员须交纳此费用，不参加认证考试的学员无须交纳)　授课对象：采购总监/经理/主管、生产/品质/计划/物料经理、资深采购工程师、供应商质量管理(SQE)、质量工程师/经理、供货商辅导师等。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/k00197.htm](http://www.sdlzzx.com/opencourse/k00196.htm) |

备　　注:

1.高级证书申请须同时进行理论考试和提交论文考试，学员在报名参加培训和认证时请提前准备好论文并随理论考试试卷一同提交。

2.凡希望参加认证考试之学员，在培训结束后参加认证考试并合格者，颁发与所参加培训课程专业领域相同之：“香港培训认证中心HKTCC国际职业资格认证中心《国际注册中（高）级\*\*\*\*管理（师）》职业资格证书”。（国际认证／全球通行／雇主认可／联网查询）。

3.课程结束后10日内将证书快递寄给学员；

课程背景：

高风险时代下采购风险管理压力越来越大，采购成本降低1%，利润甚至能上升10%以上！通常有50%到85%的成本是支付给供应商的。采购供应链部不得不想办法降低采购成本，可又不知如何降低成本……。客户需求多变、订单的多品种少批量、产品寿命周期短、技术更新快，原材料风险管理，交货紧急的情况时有发生等等导致采购成本提升和不准时交货，如何化解谈判僵局等采购员最关心的问题，提供实用的解决办法；供应商寻源及风险评估，阐明供应商选择、考核及开发的逻辑思维方式，分析企业采购供应成本的控制方法，通过案例并结合采购供应理论，剖析企业内部的影响因素与应对方案的同时，分析本企业的供应商管理，从供应链节点企业管理的角度，提升学员供应商管理水平，让学员掌握当今企业全面供应商管理工作的方法与方向。了解采购风险控制管理意义和采购风险的种类掌握采购风险的规避与防范措施越来越重要。

课程收益:

明确产品成本的核算方法、步骤、行动计划；

提升采购数据分析能力，掌握产品价格结构组成；

认识到谈判前的准备工作与信息收集重要性；

明白完整的谈判流程，如何策划和实施成功的谈判；

掌握建立供应商的开发，选择和评 估体系；

领悟正确处理供应商管理风险关系；

课程风格：

“60/40”时间原则(供应商质量管理(SQE)。质量工程师/经理、.供货商辅导师现实事例. 面对面向老师提出公司问题，老师需要提成解决问题措施/方案。请同学先在公司开会收集问题。带问题来，带方案走。

【课程大纲】

前瞻

高风险时代下采购七大风险分析

防范采购风险系统与模式—Sourcing/ SQE及Buyer职能分工

苏州电器 供应商管理组织机构和Sourcing/ SQE及Buyer职能

华为物料专家团（CommodityExpertGroups简称CEG）职能如何防范采购风险

跨部门规避风险采购流程设计

第一章: 采购询价/估价/比价/议价/定价/核价工程和价格分析--成本控制规避价格风险

1.询价/比价/议价/作业流程内容---成本构成及核算方法

1.1询价/比价/议价/作定价/核价流程实例分析----讲师/学员现场诊断上海柯林斯宇航

1.2采购成本分析的方法及其要素-格式化成本分析／经验法

1.3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

原材料的采购分析：分析二级原材料市场价格波动信息

大宗战略原材料市场价格分析和原材料风险管理

1.4.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

1.4.1采购成本分解――全成本核算／变动成本核算法

1.4.2采购成本分析三步骤和详细十九项措施----盈利为目的的成本控制步骤-

1.4.3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――上海西门子供应商报价表成本价格分析--全成本核算法

米其林配套 产品报价表成本价格分析/苏州航空电器 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--------李尔比价分析案例

1.6定价

六种采购定价方法----上海西门子价格自行分析／历史价定价案例

1.7核价------

核价分析案例

江森利用电脑比价功能系统界面实例展示

第二章:供应商风险管理-----规避质量，成本及政策资源风险

新供应商风险管理：

上海西门子供应商早期介入EPI流程實例分析启示---控制供应商产品成本-----Cost and Price Analysis（价格与成本分析）

供应商早期介入产品设计工程改善供应商关键工序工艺----控制质量风险--Early Supplier Involvement（早期供应商参与，ESI）

供应商新品打样（NPI）现场过程采购研发Standardization（标准化）管理----Design for Purchase（为便利采购而设计，DFP）

供应商新品试制认证---中试认证---批量认证现场过程采购研发质量管理

1.供应商认证体系（含准供应商体系）-------规避资源风险及独家供应风险

1.1供应商来源开发/选择/评估/考核/辅导――采购第一流程

选择评估系统认证流程--长沙博世现场诊断(学员/讲师点评)

供应市场资源调研与供应商财务风险如何分析

1.2供应商达能审核-----供应产能分析和负荷改善管理

供应商月/周度产能滚动负荷分析表跟进

1.3供应商开发认证体系手册建立/实践----

采购物资分析／供应市场的分析／-供应商的分析

供应商来源开发选择/评估/考核认证流程实例--规避资源风险过程

供应商考核认证标准因素---苏州电器

长沙博世-供应商评核因素总结分析

处理供应商的询问、申辩

供应商投诉的协调、调查及反馈

2.采购合同风险控制管理----规避地缘政治风险

采购合同控制的要点

采购合同十二方面內容

采购合同签订/执行五步骤----执行合同中应注意的问题

付款索赔问题执行關鍵

第三章物料交期计划管理控制-----规避采购交期和干掉材料库存

1.准时化物流计划流程七步骤

2.产品交期短/物料采购周期长物料计划流程衔接生产计划---干掉材料库存

3.扦单、急单、补单/加单/生産計划紧急update物料计划流程解析

4.采购物料交期跟催监控供应商风险过程表格/工具：

5.杰克赛尔采購物料跟踪表案例研討

6.中航工业凯天采购物料查询/跟进主界面实例分析

7.采購物料跟踪表案例研討――泰科

8.物料短缺八大原因和七种预防对策

9.采购物料交期管理流程

第四章: 降低成本采购谈判过程及技巧----规避谈判失败风险

1.采购人员冲突处理三大技巧

2.优秀谈判者的特质与成功谈判守则-----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/---四维尔案例演示

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.泰科谈判流程：

1)制定谈判战略

2)定义谈判角色--信息收集与谈判地位分析

3)确认谈判目标---含更新要求

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

垄断强势供应商谈判后的跟踪与反馈

米其林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

9. 其垄断供应方谈判操纵技巧十六招------谈判操纵常用五种艺术语言---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/实战议价谈判演练比赛-------现场同步录像并回放----讲师实时点评

11.1依据中航工业凯天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】

雷卫旭Stephen Lei

清华大学/北京大学/浙江大学/上海交大/中山大学EMBA班特邀实战型讲师，香港生产力促进局和香港工业署特约讲师、美国管理学会授权专业培训师， 2008/2009/2010/2011/2012/2013/2014/2015/2016/2017/2018/2019/2020/2021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. SCM&S&OP&PMC课程全国第一人。曽任某企业总经理, 至今华颂集团股东之一.拥有三十三年的销售生产物料采购管理经验.讲授经验非常丰富，讲授/辅导过11126家中外企业、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》系列叢書和時代光華出版光碟，特别是2007辅导华为 SCM&S&OP&PMC项目，2009、2010年间辅导顺德美的集团/富士康供应链管理等重大项目。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.至今有九万六仟以上人次接受专业课程训练，务实作风深受厂家好评如潮..

主讲课程：

降低采购成本流程优化及谈判技巧实战训练

PMC生产计划与物料控制提升

生产计划与物料控制提升训练营（PMC）

生产计划与物料控制PMC

综合采购管理及谈判技巧训练

PMC—生产计划与物料控制

生产计划与物料控制（PMC）

PMC生产计划与物料控制

强势采购法和降价谈判实战技巧

让采购赚钱：采购经理人必修课程

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。安吉物流，荣庆物流。深圳海格物流。青岛四方物流公司.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），哈气集团。东方电气集团。东方电机。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..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。．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. 可口可乐. 百事可乐.华润怡宝饮料。华致酒行。金六福酒。好丽友食品。浙江五芳斋，珠海市华丰食品，伊利。蒙牛。河南思念食品。龙大食品集团．等。