



威凯

培训学院

国家中小型企业公共服务示范平台
广东省中小型企业公共（技术）服务示范平台

电话：0757-26163865、26163868
传真：0757-26163805
E-mail: fuzzi@qq.com

主题：降低采购成本及供应商谈判技巧

主讲：李文发 费用：3200元/1人 优惠 4500元/2人

时间：2015年6月2-3日（广州） 2015年6月30日-7月1日（杭州）
2015年10月30-31日（上海） 2015年11月23-24日（广州）

已购买 CVC 威凯顶级培训卡的企业，仅需2张听课票，相当于¥1100元/人（不含餐费）



CVC 威凯培训以“企业、人、产品”三位一体“品质综合提升”培训/咨询服务定位，建立了覆盖产品制造系统、产品生命周期关键技术、企业管理的培训课程体系，培训内容覆盖产品关键技术、产品标准技术、产品整改技术、品质管理、研发管理、生产制造管理、管理体系、实验室管理、供应链管理、人力资源管理、绩效管理、营销管理等十多个专业课程模块，课程量超过 200 个，全球师资超过 200 名，并与全球 5000 多家企业建立了业务合作关系，为制造业提供系统的“品质综合提升”培训/咨询整体解决方案，并成为众多制造业企业首选培训服务战略合作伙伴。

**威凯****培训学院****国家中小型企业公共服务示范平台
广东省中小型企业公共（技术）服务示范平台**电话：0757-26163865、26163868
传真：0757-26163805
E-mail: fuzzai@qq.com

降低采购成本及供应商谈判技巧

【课程全国独家，中、小班制，享受专属的学习体验，确定的开课时间】**2015 年 6 月 2-3 日（广州）****2015 年 6 月 30 日-7 月 1 日（杭州）****2015 年 10 月 30-31 日（上海）****2015 年 11 月 23-24 日（广州）****【参加对象】**

采购经理、采购工程师、采购分析师、采购专员、采购计划专员、采购员、供应商管理专员、SQE、供应部、采购部、质检部等与采购业务之有关人员。

【学习费用】

3200 元/1 人 优惠 4800 元/2 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；已购买 CVC 威凯顶级培训卡的企业，仅需 2 张听课票，相当于 ¥1100 元/人（不含餐费）

【承办单位】

CVC 威凯培训学院 威凯检测技术有限公司 中国电器科学研究院有限公司

【报名单位】

广州市邦凯企业管理咨询有限公司

【报名热线】

0757-26163865 QQ：2853501205

【电子邮箱】fuzzai@qq.com**【课程背景】**

目前，企业更要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体系，更新采购观念和创新采购模式。如果进行采购成本分析，如何降低企业采购成本工作变得更加重要。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，外购或寻找合适供应商提供原来由自己制造的产品或服务，已成为众多企业规避风险、提升核心能力的必然选择，采购成本控制与供应商管理，采购谈判，采购法规的要求，已成为影响企业未来市场竞争能力的关键因素。因此通过科学的采购与供应商管理，每年在供应链环节成本可节约 6-8%。传统的采购管理模式正面临巨大冲击，采购部门已不仅仅“买东西”，寻找和培养适合公司战略需要的供应商已成为采购部门的重要职责。供应链管理的发展，要求降低供应环节的风险，提高服务的响应速度和持续的降低成本，如何对供应商进行有效的管理已成为采购部门关注的焦点。

【课程收益】

- 了解目前环境下采购体系的发展态势及新型采购方法
- 掌握如何进行成本分析的方法，掌握实施降低采购成本的技巧
- 正确分析供应商报价的方法
- 洞察成本日益升高之内幕，掌握多种降低采购成本的工具和方法
- 提高供应商正常供应和非正常供应的能力以增加生产柔性
- 控制库存的策略及采购计划的制定
- 技术变更和质量变更的应急措施
- 洞悉采购部门横向和纵向关系协调处理的关系，改善内部采购和外部供应商关系
- 全面掌握供应商谈判技巧及采购合同及法规的要求，如何规避风险。
-

CVC 威凯培训以“企业、人、产品”三位一体“品质综合提升”培训/咨询服务定位，建立了覆盖产品制造系统、产品生命周期关键技术、企业培训的培训课程体系，培训内容覆盖产品关键技术、产品标准技术、产品整改技术、品质管理、研发管理、生产制造管理、管理体系、实验室管理、供应链管理、人力资源管理、绩效管理、营销管理等十多个专业课程模块，课程量超过 200 个，全球师资超过 200 名，并与全球 5000 多家企业建立了业务合作关系，为制造业提供系统的“品质综合提升”培训/咨询整体解决方案，并成为众多制造业企业首选培训服务战略合作伙伴。



【课程风格】

在培训、咨询中以实战案例开眼，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。被企业评为“中国实战派企业管理培训师”！

【培训证书】

CVC 威凯培训学院是由中国电器科学研究院有限公司（CEI）、威凯检测技术有限公司(CVC)、广东中电院工业与日用电器行业生产力促进中心有限公司(CNAPC)等三大国有机构合力打造的面向制造业中高端培训/咨询服务运营平台。培训结束，颁发权威技术及管理服务机构 CVC 威凯培训证书。

【定制服务】

可接受内训或咨询服务：现场诊断评估+课题方案+指导改善+专家授课+案例分析+互动交流。

【课程大纲】

第一篇、战略认识篇

第 01 部分、认识篇——如何做一个专业化的采购

- 1、 开篇案例分析：WAL-MART 公司采购管理成功的关键是什么？
- 2、 打破传统，解读我们对采购工作的 4 大误区，为采购正身；
- 3、 公司如何实现从传统采购到战略采购的转变，其需要什么资源和技术支持？
- 4、 公司实现战略采购的四个关键特征和六大核心采购价值
- 5、 如何你是一名采购经理，你如何建立先进的采购管理系统，讲师的四个要求与大家分享
- 6、 你公司采购流程如何，需要对采购流程设计与采流程优化吗？
- 7、 如何对采购组织进行重新设计，如何提高采购人员的工作绩效，你是如何做好采购人员的绩效考核的？
- 8、 采购人员必备的三大能力，五项心态，你有吗？
- 9、 视频教学：（1）看看他们是如何敬业的？（2）如何与上下级和平级进行沟通。
- 10、 采购游戏：考考你做采购的分析能力。
- 11、 案例分享：某集团公司采购流程设计中优质高效的作法
- 12、 现场分组讨论：（1）在你的企业中，采购管理系统有没有问题？通过课程学习，将来你准备在公司采购系统建设中哪些方面有所改变或创新？试举例说明。（2）你所在企业中采购流程复杂吗？需要优化吗？通过本章学习，你打算如何对公司的采购流程进行优化（参考流程优化的四个要素和四个手法），试举例说明。

第二篇、采购方法篇

第 02 部分：方法 01——如何做采购成本分析与供应商报价

现场操练：

思考 1：怎么回答这个问题？

思考 2：有人说，采购成本控制，重在于杀价，越低越好，所以控制成本关键在于采购谈判技巧！

- 一、采购人员要学会看经营损益表和资产负债表
- 二、企业利润增加的三种途径
- 三、降低成本对利润贡献更大
- 四、如何进行价值分析和价值工程（VA/VE）
- 五、对采购成本的全面认识

思考：采购单价≠采购成本吗？

- 1、掌握成本分析的三个步骤

CVC 威凯培训以“企业、人、产品”三位一体“品质综合提升”培训/咨询服务定位，建立了覆盖产品制造系统、产品生命周期关键技术、企业管理的培训课程体系，培训内容覆盖产品关键技术、产品标准技术、产品整改技术、品质管理、研发管理、生产制造管理、管理体系、实验室管理、供应链管理、人力资源管理、绩效管理、营销管理等十多个专业课程模块，课程量超过 200 个，全球师资超过 200 名，并与全球 5000 多家企业建立了业务合作关系，为制造业提供系统的“品质综合提升”培训/咨询整体解决方案，并成为众多制造业企业首选培训服务战略合作伙伴。



2、生产型材料采购总成本的元素

3、影响采购价格有哪些因素，如何分析？

4、现场思考：在一家企业，如何了解占采购价值 80% 的“重要少数”的原料价格变动行情？

六、采购价格全面调查工作如何展开？

1、采购调查的主要范围

2、采购信息收集渠道

3、处理调查资料

七、全面立体剖析供应商的报价，价格 = 成本 + 价值，我们如何入手？

八、如何进行采购成本分析

1、成本分析中要考虑的项目

2、成本分析时注意问题

3、如何计算采购价格

九、案例分享：湖南某筑路机械厂比价采购技术运用

十、如何降低采购成本

（一）管理好采购人员

1、为什么说采购人员容易出事——管好采购人员

2、案例分析：沃尔玛公司的采购职业道德规范

3、选人重人品、用人重绩效

4、轮换与审计

5、设立供应商投诉专线

（二）活用采购原则

1、采购 5R 原则的运用

2、三个关键性的采购原则

3、采购中 ABC 管理法

4、案例分析：日本丰田公司的“采购半径”。

（三）招标采购与竞争性谈判

（四）集中采购与电子采购

（五）不可忽视的采购成本的方法

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

（六）案例分享：GE 公司电子采购的成本节约

十一、现场讨论：除了讲师讲过的有效降低采购成本的方法外，你还知道哪些好的采购方法降低成本与大家共同分享？

第 03 部分、方法 02——如何选择合适的供应商

一、供应商管理的内容

1、供应商的分类

2、供应商管理的方法

3、供应商管理所必备的知识

4、供应商行业结构布局要求

5、供应商管理的步骤

6、案例分析



二、如何供应商的开发

- 1、开发供应商有哪些途径
- 2、初级供应提供资料的要求
- 3、对供应商进行分析
- 4、小组讨论：如何确保供应商资料真实性？如何确保供应商的能力？

三、供应商的认证

- 1、供应商认证工作的准备
- 2、如何初选供应商
- 3、如何对供应商样品进行测试认证
- 4、中试认证
- 5、批试认证
- 6、签订采购协议
- 7、案例：某股份有限公司采购合同

四、如何培养优秀而忠诚的供应商

- 1、把供应商当作分厂看待
- 2、选择合适的供应商
- 3、平等对待供应商
- 4、维护供应商的利益
- 5、供就商定期评估
- 6、“恩威相济”管理供应商
- 7、案例：（1）某供应商实地调查表；（2）某供应商业绩评估表
- 8、案例分析：某工厂的三人改善小组
- 9、供应商激励方法探讨
- 10、案例分析：某工厂处理供应商关系的 15 条原则

第三篇、采购应对篇

第 04 部分、应对 01——高效采购谈判技巧与策略

[现场情景模拟]

你会采取什么策略？

一、采购谈判的概论

- 1、什么是谈判？
- 2、什么是采购谈判？
- 3、采购谈判的目的
- 4、采购谈判的内容
- 5、采购谈判的特点
- 6、采购谈判的七大原则

二、采购谈判的主要环节

三、采购谈判的基本步骤

- 1、准备阶段
- 2、开局阶段
- 3、交锋阶段
- 4、妥协阶段
- 5、签约阶段



6、履约阶段

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、买卖双方双方优劣势技术分析

六、采购谈判议价通用技巧

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；
- （2）过关斩将；
- （3）化整为零；
- （4）压迫降价。

2、卖方占优势的议价技巧

- （1）迂回战术
- （2）直捣黄龙
- （3）哀兵姿态
- （4）釜底抽薪。

3、买卖双方势均力敌时议价技巧

- （1）欲擒故纵。
- （2）差额均摊

八、报价与还价还应注意的问题

九、影响谈判的五大障碍

十、[案例分析]

- 1、某公司采购议价技巧要点
- 2、编织袋生产线的洽谈

十一、讨论：由于是新开发出来的供应商，采购对其材料（产品）价格一无所知，如果是您将如何正确议价？以免上当受骗？

第 05 部分、应对 02——正确管理采购合同管理

- 1、识别采购合同及其在商务活动的作用
- 2、采购合同哪些是主要条款，哪些是附属条款，两种条款要求受法规影响相同吗？
- 3、合同的形成要求
- 4、到底由谁起草合同才有效，采购方起草合同有什么优势？
- 5、构成合同的四大要素，这四大要素之间有什么关系，只有什么要素才具备法律效力？
- 6、我国的《民法通则》规定合法合同的能力——三个问题的思考：
 - （1）签订合同的有效性受年龄的限制吗，法律如何规定？
 - （2）精神病人、喝酒或吸毒的人，他们的合同能力受限制吗？如果规避法律风险？
 - （3）有限公司和其他一些法人的合同能力受到限制吗？如何界定？
- 7、请区分什么是企业法人、什么是法定代表人、什么是法人代表、什么是法定代表授权人，他们对合同的能力受限制吗？都有法律效力吗？
- 8、授权人再次授权行为人，具备法律效力吗？
- 9、合同有哪三种形式？你通常采用什么合同方式？口头合同有效吗？如何维持口头合同的取证？
- 10、导致合同无效的四个因素，请分别分析；



- 11、可撤销合同的几种类型分析；
- 12、思考：（1）如何区分无效合同与可撤销合同？（2）什么样的合同不要求当事人签字，仍然有效？
- 13、合同关系不涉及第三人原则
- 14、解密：东莞某公司一起合同纠纷案；
- 15、合同的主要条款和附属条款的要求和区别
- 16 解密——合同条款是否有效，要考虑三条标准
- 17、采购合同其他条款详解
 - （1）免责和限责条款要求：如何表述，如何提醒，如何检测？
 - （2）预定损害赔偿条款和惩罚条款：如何界定，如何限制？
 - （3）所有权保留：请思考三种情况下物料的所有权有没有转移？现场做三个练习题。
 - （4）案例分析：石龙某电子连接器公司物料所有权纠纷案解读。
 - （5）赔偿条款：如何追责？
 - （6）不可抗力：什么情况下是不可抗力，如何区别商业落空？生活中有哪些具体案例可以界定为不可抗力？
 - （7）如何解决合同纠纷——介绍常用四种方法
- 18、合同的条款之战
 - （1）条款之战的过程；
 - （2）条款之战要提供哪些资料和证据
 - （3）如何规避条款之战
- 19、合同定价方法的介绍及如何使用它们？
 - （1）固定价格
 - （2）可变价格
 - （3）成本累加（成本补偿）定价
- 20、采购合同的支付条款
 - （1）支付方式——支票、银行转账、汇票；
 - （2）分期付款（支付周期）
 - （3）发票处理条款
 - （4）确定支付点
 - （5）支付的货币种类
 - （6）分析分期付款的优点
 - （7）如何规避分期支付中不履行合同的风险？
- 21、预付款（又称合同订金）、保留金如何处理？
- 22、案例分析：给出一个背景，然后讨论：（1）根据以上案例，指出供应商是否违反合同？（2）详细说明你是如何得出结论的？
- 23、某分公司与某集团公司合同案例分享

【讲师介绍】李文发—采购/物流/供应链实战专家**一、【专家背景】**

- ❖ 世界 500 强集团亚太区特聘采购与供应链总监；
- ❖ 中国供应链管理联盟高级顾问；
- ❖ 中国注册采购师职业资格认证讲师；
- ❖ 英国皇家采购与供应学会 CIPS 认证讲师；
- ❖ 世界贸易中心 ITC 采购与供应链管理资格国际认证讲师；
- ❖ 香港培训认证中心 HKTCC 采购与供应链管理认证讲师；
- ❖ 曾任固特集团采购总监，任职期间到韩国系统学习了国际先进的采购与供应链、现场管理技术。

二、【核心价值】

- ❖ 拥有 16 年集团公司采购/物流与供应链管理实战经验，曾任固特集团采购总监，华科集团 PMC 高级经理，步步高集团运营副总经理。
- ❖ 拥有 10 年的培训咨询经验，曾帮助多家国有企业，集团企业，中小企业做过整体的采购与供应链及精益现场管理咨询案，20 多年来对于企业采购与供应链管理有较深的理论研究和丰富的实战经验。
- ❖ 多家大学客座教授：中山大学、深圳大学、广东外语外贸大学、东莞理工学院采购与供应链管理客座教授。
- ❖ 获得多项荣誉称号：2012 年、2013 年、2014 年连续 3 年获得中国讲师网、中华讲师网“采购与供应链管理第一人”，“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派专家”称号。

**四、【品牌课程】****（一）采购类：**《采购风险管理》

《采购招投标管理实务》
《采购管理技能提升》
《采购体系构建与流程优化》
《采购成本控制与供应商管理》
《采购成本降低与双赢谈判技巧》
《采购人员必备的财务知识和职业操守》
《大型设备及备品备件 MRO 品采购管理实务》

（二）物流类：《物流现状和发展趋势》

《现代物流技术和管理》
《物流企业面临的机遇和挑战》
《物料管理与库存控制》
《生产计划与物料控制 PMC》
《精益仓储管理和高效配送》

（三）供应链类：《战略供应链集成管理》

《供应链集成服务模式转型》
《全面供应链成本分析和成本控制》

（四）合同管理类：《采购合同管理与法务风险规避》

《商务合同（含知识产权）管理与法务要求》



六、【服务客户】

家具家居业：北京克拉斯家具、东莞富宝沙发、宜家家具集团、东莞宝林家具、杭州华唐、宁波富邦家具、深圳兴利家具、香港简欧家具集团.....

快消品食品：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、中粮生化、王老吉集团... ..

通讯行业：华为科技、三星通讯、步步高集团（OPPO、VIVO、点读机）、中国电信、中国移动（深圳、东莞、四川、江苏、上海、江苏、云南、北京、宁夏、珠海等）... ..

金融行业：中国银行惠州支行、中国银行东莞支行、中国工商银行... ..

航天业：中国航天科工集团、中国航天信息集团、中航工业... ..

汽车行业：深圳航盛集团（汽配）、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... ..

物流物业：圆通快递公司、中信物业、华丰物业集团、赛格物业... ..

能源行业：华北电网、南方电网、东北电网、茂名石化、太华半导体、中深光电、天津电力、中电投、爱默生、大唐新能源、骏材磁业、大同集团、粤电集团、平驰化工、大庆油田、中国海洋石油、广西新南利电业、宝钢集团（钢铁）... ..

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、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、三星商学院、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、中国华能集团、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、群力制品、宏邦电器、科普电器、宏业金属... ..

电子行业：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... ..

其他行业：国防兵器装备集团、二炮科工、中国兵装、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、万家沙发贸易（北京）公司、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、云南白药集团、山西振东制药集团、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、中德精锻、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... ..



威 凯

培训学院

国家中小型企业公共服务示范平台
广东省中小型企业公共（技术）服务示范平台电话：0757-26163865、26163868
传真：0757-26163805
E-mail: fuzzai@qq.com

《降低采购成本与供应商谈判技巧》公开课报名信息表

我单位共_____人确定报名参加 2015 年____月____日在_____举办的《降低采购成本与供应商谈判技巧》培训班。

单位名称:			
地 址:			
联系人姓名:		性 别:	
手 机:		电 话:	
部门/职务:		E-mail:	

参 会 学 员 信 息

姓 名	性 别	职 位	手 机	E-mail	金 额

缴费方式	☐ 转帐 ☐ 现金 ☐ 培训卡（请选择 在 ☐ 打√）
住宿要求	预定：双人房_____间；单人房_____间，住宿时间：____月____至____日 (不用预定请留空)

请将费用汇至：户名：广州市邦凯企业管理咨询有限公司 开户行：工行广州科技园支行 账号：3602062709200123790
 开具发票项目：培训费
 报名热线：0757-26163865
 报名传真：0757-26163805
 报名邮箱：fuzzai@qq.com

此表所填信息仅用于招生工作，如需参加请填写回传给我们，以便及时为您安排会务并发确认函，谢谢支持！

- 1.请您把报名回执认真填好后回传我司，为确保您报名无误,请您再次电话确认!
- 2.本课程可针对企业需求，上门服务，组织内训，欢迎咨询。
- 3.请参会学员准备名片,以便学员间交流学习。
- 4.请准备几个工作中遇到的问题以便进行讨论。