**采购成本分析与议价谈判技巧（2天）**

**开课时间：**2025年9月25-26 上海

**参加对象：**采购经理、采购主管、采购工程师、采购专业人员

**课程费用：**¥4500元/人（包含：培训费、培训教材、增值税发票、证书、午餐及茶歇）

**课程介绍：**

本课程从企业采购成本分析到成本管理与控制控制入手，从企业供应链管理的高度，以实战案例为背景，通过向学员提供一套完整的、谈判方法论与实用模板，对采购谈判前、谈判中的要点进行分析，让学员基本掌握与供应商在合作前、合作中的谈判策略、方法与技巧；了解采购谈判与基于供应链成本控制为目标的谈判者使命，如何进行有效的采购成本分析，为未来供应链管理环境下的商务合作创造充分的条件。随着企业规模不断地扩大，采购的杠杆效果越来越明显，采购作为利润的“第二创造点”的作用愈来愈被老总们重视.

本课程将从以下问题直接切入剖析采购原理与实务，内容系统而全面，适合于在短期内想要解析采购成本，通过采购谈判来取得降本绩效的采购供应人员，是采购与供应人员的必修课。

* 物料的成本是怎么构成的
* 供应商是怎么样报价的
* 成本分析方法如何组合应用
* 如何借助模型快速进行成本分析
* 制造业如何进行盈利分析
* 采购谈判的目标是什么
* 采购谈判过程中有哪些实用技巧
* 采购谈判策略如何落实到具体工作中

**课程大纲：**

**第一部分：采购成本分析**

**一、采购总成本的构成**

* 总体拥有成本（TCO）模型

**二、供应商定价因素分析**

* 材料成本分析
* 人工成本分析
* 间接成本分析

**三、供应商定价模式分析**

* 成本加成定价法
* 目标利润法
* 采购商理解价值定价法
* 竞争定价法
* 投标定价法

**四、成本模板结构**

* 成本的双维度
* 材料管理的核心
* 加工成本的构成
* 三大费用
* 税金与利润

**五、成本分析方法组合**

* 成本模型
* BOM累加法
* 竞争性方案
* 历史对比
* 价值与价格模型
* 财务分析—库存周转天数
* 财务分析—账期
* Workshop（小组讨论）

**六、成本分析模型（实战应用）**

* 人工成本—多地区
* 制造成本—注塑
* 包装成本—纸箱
* 运输成本—陆运
* 材料成本—不锈钢
* 盈利分析—制造业
* 案例分析（来自学员现场）

**第二部分：议价谈判技巧**

**一、采购谈判的目标**

* 采购价格
* 采购成本
* 交货周期
* 供应服务

**二、谈判技巧**

* 谈判前的准备
* 避免谈判破裂
* 与有权决定的人谈判
* 尽量在本公司内谈判
* 放长线钓大鱼
* 必要时转移话题
* 尽量以肯定的语气与对方谈话
* 尽量成为一个好的倾听者
* 换位思考
* 以退为进

**三、谈判策略**

* 质量方面
* 包装方面
* 价格方面
* 采购量方面
* 折扣方面
* 付款条件方面
* 交货期方面
* 售后服务方面
* 促销方面
* 进货奖励方面
* 模拟谈判

（小组演练 人人参与 →大组模拟）

**四、异议处理**

* 三类异议
* 四个原则

**讲师介绍：胡老师（Mark Hu）**

**专业背景：**

* 现任某大型企业（世界500强）新能源事业部供应链总监
* 曾任欧美外企采购部经理、大型制造业上市公司采购副总监
* 上海帕迪企业管理咨询有限公司特邀讲师

**行业资质：**

胡先生具有十八年以上的500强跨国企业工作经验，历任欧美外企采购部经理、大型制造业上市公司采购副总监，专注于供应链采购、项目管理领域，成本改善策略及执行经验和优秀的理念，深悉ERP应用，实战经验丰富。擅长供应商开发和管理、项目管理、风险与合规、战略采购。授课结合供应管理的理论和实践，用现实案例和问题与学员互动，注重解决问题和学以致用，同时又能带来先进的管理理念。

曾经做成的部分案例：

近期改善案例：

1、行业资源整合：2019年，西非某国资源回收项目，主导采购团队把国内行业的上下游资源整合起来，采购金额500多万元，做成功了该出口项目。

2、供应链业务：2020年，为取得有竞争力的电池采购价格，主导采购团队通过供应链运作手段，促成业务金额近1500万元，降本7%。

3、供应链业务：2021年，锂电PACK生产线（户用储能系统）项目采购，通过整合资源提供技术输出和供应链服务，促成销售金额2亿元左右。

4、谈判：2018年，组合运用谈判技能，与某知名美资上市公司的销售技术洽谈，2个小时谈成了75%折扣的价格，从41.5万美元降到31.13万美元，70%的融资租赁。

5、降本：2019年降本超额完成事业部经营指标，总采购额11.3亿元，其中非金属直接物料降本6.41%、工程设备降本14.63%、间采降本9.11%。

6、降本：2020年完成内部供应链协同降本项目，采购额33.6亿元，降本额约1.95亿元。

**风格与特点：**

胡先生对采购成本分析、采购战略、采购外包管理方面有多年的实践经验和很深的见解，尤其对采购成本分析具有丰富的实战经验，课程中引入大量的实际项目案例，让学员能够开阔视野，深受启发；独到的见解、风趣的讲授，往往赢得了学员们的一致好评

**培训课程：**《供应商选择与商务谈判》、《供应商选择与评估与全面管理》、《采购成本分析与谈判》、《项目管理》、《采购管理实务》、《新产品开发与采购成本控制》等

**培训/咨询服务的客户：**

联想手机，沈阳华晨宝马，国核工程，腾讯科技，新宇航空，惠而浦，罗莱家纺，海信容声，伊倍达电子，山特维克材料，森松化工，奥的斯电梯，飞利浦亚明，萨帕铝热，汉佰（南京）纺织品，江阴贝卡尔特，阿法拉伐，上海适达，通用磨坊，美卓造纸机械，艾欧史密斯，慧智科技，联合汽车，上海英格索兰，埃新斯新能源，惠氏营养品，鼎举（上海）软件，魏德米勒，艾默生贸易，中达电通，利乐包装，爱克发，复盛易利达