

# 采购成本分析、削减与谈判策略

公开课课纲

**培训时间/地点：**2021年4月10~11日（星期六~星期日）/上海

**收费标准：**¥4200/人

- 含授课费、证书费、资料费、午餐费、茶点费、会务费、税费
- 不包含学员往返培训场地的交通费用、住宿费用，早餐及晚餐

## 课程背景：

项目管理已经作为一种有效得管理方法和理念，广泛运用在企业得各个领域，企业的成功有赖于每个项目的成功，而采购与供应链管理又是提升企业核心竞争力的关键，如何将项目管理的理念和方法工具运用于采购与供应链工作中（供应链管理、集中采购、战略寻源、招投标管理、供应商管理、新品开发、采购订单管理、库存管理等），从而提升企业的效率和效力。

本课程将项目管理的理念贯穿于供应链与采购工作中，知道如何管理好一个项目：启动和计划、执行和结束项目。

## 参训对象：

- 企业项目管理负责人、项目经理、项目招投标负责人；
- 供应链与采购、研发、生产、战略发展及其它相关部门相关的技术和管理人员；
- 项目分包管理和协调人员、合同管理负责人等；

## 讲师与学员互动：

学员分组提出供应链与采购项目管理中的问题，课程上与讲师、其它学员互动，帮助学员诊断分析，并提出解决方案建议

课程学员分组：3~4组

## 授课形式：

知识讲解、案例分析讨论、角色演练、小组讨论、互动交流、游戏感悟、头脑风暴、强调学员参与。

## 课程大纲：

### 一、价格分析与成本分析

- 价格分析平均成本(ATC)和边际成本(MC)
- 成本中使用的经济学术语和概念
- 影响价格的主要因素



- 供应商价格的制定方法
- 成本加成定价法
- 目标成本定价法
- 目标利润定价法
- 理解价值定价法
- 市场定价法
- 投标定价法
- 供应商定价方法举例
- 价格分析的方法有哪些
- 成本法:成本法主要是计算物品的成本价格
- 收益预估法:考虑采购物品将来能带来多少收益
- 市场比价法:比较市场上同类商品的价格。
- 3种竞标方式：典型的价格分析
- 英格兰竞标
- 动态竞标
- 为何动态竞标是和自己比价？
- 荷兰竞标
- 为何荷兰竞标是非零合博弈？
- 其他衍生出来的英格兰竞标
- 3种竞标的应用

## 二、供应商的成本构成

- 总拥有成本(Total Cost Ownership)
- TCO 如何分析
- 隐性成本举例：安全库存的持有成本



- TCO 执行战略
- 通常供应商的成本构成
- 问题：这样的供应商怎样？
- 根据 5 种成本分类对成本进行管理
- 劳务派遣劳务外包成本分析

### 三、进行成本分析的主要概念性工具

- 学习曲线法
- 经验系数估价举例：模具
- 损益平衡点法
- 产品生命期成本法
- 目标成本和零基成本
- 应该成本
- 什么是 LPP
- 线形回归分析 4 步法
- 如何做 LPP 图

### 四、其他降低成本的方法

- 集中采购
- 供应商整合
- 供应商整合举例：欧洲的包装/标签
- 全球化和本地化
- 供应商早期参与(ESI)
- 产品设计标准化
- 价值工程(VE)与价值分析(VA)
- 基于采购战略的长期合同(LTA)
- 看板系统



## 五、基于不同定价模式的购买策略

- 固定价格法
- 价格指数法
- 公式法
- 市场投机法
- 变动价格法
- 市场联动法
- 大宗原材料战略采购
- 公式法举例：碳钢价格
- 各种购买策略
- 小组讨论：以往你使用过哪些购买策略，觉得成功的要素是什么？

## 六、双赢谈判流程

- 案例讨论：角色扮演 - 让我们成交
- 概念澄清：
- 谈判目标
- 谈判范围
- 双赢谈判
- 谈判的 4 个阶段
- 影响谈判的 6 个因素
- 谈判准备：
- 案例讨论：做笔买卖

## 讲师介绍：Max lin

目前任职于某著名全球 500 强跨国企业,担任全球商品采购总监负责亚太区近 60 个工厂, 3 亿欧元的相关商品类别的战略采购管理, 英国赫瑞瓦特(Heriot-Watt University)工商管理硕士。



# 采购成本分析、削减与谈判策略

公开课课纲

曾在全球知名跨国企业如通用电气(亚太)采购中心, 法国核电集团, 惠而浦(中国)投资有限公司等历任项目管理及采购经理等职务。

拥有丰富的实战经验, 涉及过的采购产品涵盖多种商品类别, 比如各种加工工艺, 大宗原材料以及间接性物料等。熟悉多种商品的作业成本, 以及亚太区各个国家的市场和供应链特点。近 20 年世界 500 强公司丰富的采购经验和丰富的海外工作经历, 以及对采购案例的深入研究使得培训课程有很强的针对性和实践指导性。

## 擅长课程

采购谈判管理, 供应商管理, 成本分析与控制 战略采购管理、采购必备的财务知识与技能等系列采购课程。

## 培训风格

讲课概念超前, 但又注重实际应用; 案例丰富并且主要来自本人的多年实践经验。善于帮助听众换位思考, 采用现场答疑、专家诊断等授课方式, 消除填鸭式讲授的枯燥和乏味。睿智, 条理性强, 深受客户欢迎。

## 曾培训和辅导过的企业有

德尔福汽车, 康明斯中国, 李尔公司, BMW, , Nokia, Haier, IBM, Tyco, Tower, Tcl, 中海油公司, ABB, Siemens, Philips, Aucma, Media, 奥的斯电梯, 飞利浦亚明, 拜耳公司, 西门子, 萨帕铝热, 通用磨坊, 美卓造纸机械, 艾欧史密斯, 英格索兰, 联合利华(中国)、唐纳森过滤器、Intel(中国)、伟创力、赛诺菲中国(Sanofi)、美国药星制药(Amphastar)、阿斯利康投资(中国), 康菲石油, 大众汽车、彼勒、万可电子、格兰特钻具、青岛庞巴迪、联合汽车电子、嘉吉粮油、美铝、采埃孚、德克斯米尔、利洁时中国投资、天津雅马哈、海航集团、中国国际货运航空公司、乔治费歇尔汽车用品、中集集团、上海家化、哈利玛化工等上千家企业。

