

培训时间/地点: 2024年8月2~3日(星期五~星期六)/上海

收费标准: ¥4800/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:

- 公司总是招标,但价格总是感觉不理想!
- 公司要求做竞标,如何进行?
- 究竟如何应对每年的降本?
- 领导总是问,为什么你认为我们采购的这个价格是合理的?
- 管理上千种物料如何有时间做成本分析?
- 究竟如何才能称得上是正确的商务谈判?
- 工作中遇到那么多问题,培训能否找到答案?
- 几个部门人同时与供应商谈判,究竟应当怎样配合?
- 如何能重复复制我的成功的谈判!

课程收益:

- 了解供应商成本结构
- 了解市场竞争关系以及供应商是如何报价的
- 大致了解竞标的原理和类型
- 了解如何从价格分析到成本分析以及2种成本分析工具
- 了解谈判的要点:目标,成交范围和过程
- 了解常见的谈判技巧和其背后心理学的运用
- 初步了解肢体语言和其他影响谈判的因素
- 角色代入实操学习到的知识点

参训对象:

采购总监、经理、采购主管、品质部门经理、供货商开发和管理、负责采购的副总等相关人员



授课形式:

为什么要参加本课程培训?

最实用的课程内容: 不同于一般培训的泛泛而谈, 强调关键理论点, 从实战的深度出发, 问题导向, 超强针对性, 最终又归纳到理论的运用。

最鲜活的案例教学: 每一个理论点或者工具都会举例或者做分享, 其中重要的工具也会做相应演示。从实际出发提出带有普遍性的实操解决方案, 提供解决问题的标杆。

最系统的解决方案: 权威专家与您分享 22 年工作经验, 其中 20 年采购的实战体会, 6 年大量企业内训和咨询中的案例, 套路清晰系统。整个成本控制的内容侧重在战略层面考量。

课程大纲:

第一天

一、采购价格分析方法

- 1、学习曲线法举例
- 2、线性价格回归分析 LPP
 - LPP运用4步法
 - LPP演示和举例
- 3、价格分析重要工具: 竞标
 - 竞标类型和特点
 - 竞标的应用环境

二、供应商成本分析方法

- 财务角度的成本细分
- 成本细分详解: 材料和加工费
- 直接材料和人工的常见构成
- ABC作业成本法
- 举例: 设备工时率的计算
- 损益平衡点法 (Break-Even Point)
- Should Cost方法



- 如何理解Clean-Sheet
- 练习：画出价值链（网络课这部分没有）

三、基于 TCO 的成本削减方法

- 供应管理3大目标
- 举例：更好的理解总拥有成本TCO（Total Cost Ownership）
- 举例：集中采购
- 举例：供应商集中整合
- VA/VE执行的方法
- 举例：KanBan系统
- 举例：企业没有TCO体系时的节降方法
- 供应商精益生产LEAN
- 供应商LEAN及价值链图

第二天

一、谈判的一些重要基本概念

- 谈判准备
- 谈判的复盘：学习的7个阶段
- 可谈区间ZOPA与最佳备选方案BATNA
- 谈判4阶段
- 影响谈判进程的因素

二、谈判技巧以及心理学运用

- 7种常见谈判技巧及反制措施
- 8种心理学的运用

三、行为经济学的运用

- 3大法则在生活中的运用
- 3大法则在商务谈判中的运用
- 短视频：可利用性法则的实战



四、社会学的运用

- 如何打破僵局
 - a) 动态的沟通方法
 - b) 勇于说“不”
 - c) 如何问问题
- 说服别人的战略和策略
- 团队谈判中座位的安排
- 谈判中肢体语言的识别
- 男女大不同：商务谈判中的注意点
- 角色扮演：年度降价

讲师介绍：林老师

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 7 亿多美金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。

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)投资有限公司和施耐德电气等历任新项目采购，贴牌采购，全球寻源采购以及品类管理等职责。

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。20 年世界 500 强公司丰富的采购经验和丰富的全球跨文化团队的管理经验，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, Tc1, 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、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。

其中有内训和咨询的企业有：三一重工, 徐工集团, BMW 中国, 华晨集团, Valmet 唯美德, Husqvarna 富士华机械, Alcoa 美铝中国, 台山核电和中国南车集团。

