

精益采购管理

【课程背景】

进入 21 世纪以来，受经济全球化的影响，企业采购面临许多新的挑战与选择。采购就是为了满足生产所需的理念已经严重阻碍企业的发展，采购已经渐渐成为企业的“第二利润来源”。

如何做好采购管理，如何通过采购管理来实现利润最大化，是摆在每个企业面前迫在眉睫的难题。本课程旨在用精益的理念来诠释采购的真谛，并通过大量的案例和实战，解读精益采购的方法和技巧，从而在实际工作中为企业降低采购成本，切实提高利润。

【授课时长】

两天(12 小时)

【课程收益】

如何准确了解今年的采购趋势。

如何结合自己企业的供应环境，针对性的制定明年的采购策略。

如何大幅度降低供应链各个环节的采购成本。

找出为什么供应商的品质、供货、价格老是让我们觉得有所怀疑、难以把握的原因。

找出为什么自己的谈判技巧如此的不堪一击的问题所在。

【授课对象】

采购总监、采购经理、采购工程师，采购专员等相关人员。

【课程特色】

讲授法，演练法，小组讨论法，案例分析法，视频教学法，学员分享法，老师点评法等。

【课程大纲】

一、采购基础

- 1、采购与供应链管理
 - (1) 采购管理
 - (2) 采购与供应管理
- 2、采购部门的职责
- 3、采购的意义
- 4、企业盈利模式

- (1) 增加收入
- (2) 降低成本
- 5、采购占总成本的比例
- 6、采购与利润的关系
- 7、采购的四大误区
- 8、何为精益？
- 9、消除采购中的浪费
- 10、采购成本与采购介入时机
- 11、传统采购和精益采购的差别
- 12、采购的 5R 原则

二、采购谈判前的准备

- 1、讨论：导入采购前准备工作
- 2、树立正确的采购理念
- 3、产品细分
- 4、一般产品采购策略
- 5、瓶颈产品采购的改善
- 6、杠杆产品采购策略
- 7、战略产品采购策略
- 8、采购产品的分类
- 9、所有权总成本
- 10、报价单分析
- 11、报价阶段的经验
- 12、谈判的准备工作

三、采购理念和采购技术

- 1、一般采购方法
- 2、招标采购
 - (1) 三种招标采购实战方法
 - (2) 招标采购作业流程及其优缺点分析
 - (3) 招标采购实战经验借鉴
- 3、国际采购
 - (1) 国际采购谈判的流程化管理
 - (2) 国际采购的风险
 - (3) 国际采购谈判案例分析
- 4、精益采购
- 5、集中采购

四、采购谈判

- 1、谈判技巧
 - (1) 什么是采购谈判
 - (2) 谈判的目标是什么
 - (3) 通过采购谈判，我期望实现什么
- 2、谈判的类型
- 3、谈判准备阶段的 6 个环节
- 4、如何设定有效的谈判目标
- 5、谈判的四个阶段和各自的重点工作与策略

- 6、谈判的 7 个策略
- 7、采购谈判的 16 个技巧
- 8、谈判的 14 个戒律
- 9、谈判中如何应用交流技巧
- 10、互动案例，如何有效地采购谈判
- 11、商务礼仪——专业形象和恰如其分的商务礼仪帮助你取得谈判优势

五、精益理念下供应商选择与评估

- 1、供应商开发总流程
- 2、具体各个环节的操作与管理重点
- 3、供应商评估体系
- 4、供应商关系管理与策略
- 5、供应商绩效管理
- 6、供应商激励
- 7、案例分析，如何有效地管理与激励供应商

六、用精益的理念有效降低采购成本

- 1、影响采购价格的因素有哪些
- 2、如何实现采购总成本最优
- 3、互动：通过案例分享，让学员了解什么是总成本最优，具体操作时如何取舍，什么才是正确的理念
- 4、有效降低采购成本的手段
- 5、降低采购成本的八大方法
 - (1) 早期采购参与 (EPI)
 - (2) 早期供应商参与 (ESI)
 - (3) 价值分析 (VA)
 - (4) 价值工程 (VE)
 - (5) 为便利采购而设计 (DFP)
 - (6) 目标成本法
 - (7) 提高产品与零件的标准化
 - (8) 价格与成本分析
- 5、案例分析，如何有效降低某产品的采购成本

七、采购绩效管理

- 1、采购绩效评价流程
- 2、理解采购部门的相关利益者和内外部客户
- 3、采购绩效管理模型
- 4、绩效棱镜和平衡记分卡