

采购成本分析与控制 培训大纲

(1-2天课程)

【培训对象】：采购经理、主管、供应链负责人、计划员、运营负责人、产品设计人员、物流负责人、成本控制人员

【培训收益】：一般情况下，产品成本中的 60-70%是采购本，专业高效的采购成本管理将帮助您获得战略性竞争优势。成本竞争优势就显得更为至关重要！采购成本管理必须综合考虑公司的战略及长期可持续核心竞争力的发展。

本培训专门为因成本管理及采购谈判而头疼的采购人员设置，将带领您共同探索成本降低之道，掌握采购成本的内容、特点和基本管理思路，掌握降低采购成本的专业手段和技巧，剖析标杆企业最佳实践，拓展成本控制思路，开拓视野；分享世界 500 强公司采购成本控制经验，做好谈判前的准备，并从心态上和行为上提高你的谈判能力和素质，做到知己知彼，每战必胜！

【培训内容】：

1 认知供应商并透视其成本结构

- 1.1 供应商的市场地位及渠道/技术等所处状态分析
（“知彼”之一）
- 1.2 供应商对你的感知及销售策略分析
（“知彼”之二）
- 1.3 供应商的定价策略“三原则”
- 1.4 互动演练：一个别针能换来一套别墅吗？
 供应商正对不同客户的报价
- 1.5 不同行业供应商的成本结构情况简介
- 1.6 采购成本的构成因素
- 1.7 不得不考虑的采购机会和采购风险因素
- 1.8 降低采购成本的最佳时机
- 1.9 案例分析：采购人员也有许多被动/尴尬的时候

2 不同采购品项的采购成本控制方法

- 2.1 用供应定位模型将所有的采购品项定位

（“知己”之一）

- 2.2 有效的采购产品管理和成本控制方法
- 2.3 采购成本与采购风险的平衡处理
- 2.4 差异化和非差异化企业不同的采购成本控制方法

（“知己”之二）

- 2.5 “砍价”前的采购报价评议
 - 如何建立成本结构模型（案例分析）
 - 产品的生命周期成本
 - 最低价格法（案例分析）
 - 加权平均法（案例分析）
 - 最低所有权总成本（案例分析）
 - 价值评估法（案例分析）
- 2.6 一种可以推测供应商成本的有效方法
- 2.7 争取到理想价格的几种谈判方式
- 2.8 不可忽视的过高采购费用及隐患
- 2.9 几种对供应商的怀疑：
 - 价格虚高？
 - 服务漏项？
 - 质量会有波动？
 - 交货会及时吗？

说明：缺乏对供应商的基础考察——供应商评估

3 如何评估与初步选择供应商

- 3.1 供应商能力的评价
- 3.2 供应商积极性的评价
- 3.3 供应商绩效考核方法
- 3.4 供应商等级分类和使用

4 采购成本分析方法介绍

- 4.1 如何预先知道供应商的成本
- 4.2 估计成本计算的流程
- 4.3 直接费用、间接费用与材料费、加工费之间的关系
- 4.4 确定成本的方法
- 4.5 如何通过成本和消耗量计算材料费

- 4.6 如何通过加工费率和时间计算加工费
- 4.7 价格的详细项目和计算方法
- 4.8 如何制作一个成本报表
- 4.9 历史数据和佐证信息的价值
- 5 如何根据报价进行采购决策**
 - 5.1 为何在产品阶段采购人员就要加入
 - 5.2 不同情况下的不同询价方法使用
 - 非正式询价（邀请报价）
 - 正式询价
 - 招标法（公开招标/限制招标/两阶段招标）
 - 5.3 VA/VE方法的使用
 - 5.4 演练：广告价格终于降下来了！
 - 5.5 数量折扣的使用
 - 5.6 价格与支付方式的结合使用
 - 5.7 被迫进行替代品的寻找
 - 5.8 大宗商品的价格策略及风险规避
- 6 如何与供应商定价规避价格风险**
 - 6.1 国际结算中票据的风险防范措施
 - 6.2 固定价格法/变动价格法
 - 6.3 价格指数法
 - 6.4 市场联动法
 - 6.5 公式法
 - 6.6 成本加酬金法
 - 6.7 供应链整体运营成本最低法
- 7 基于不同定价模式的购买策略**
 - 7.1 采购风险与供应商的关系
 - 7.2 日常品项采购的购买策略
 - 7.3 杠杆品项采购的购买策略
 - 7.4 瓶颈品项采购的购买策略
 - 7.5 关键品项采购的购买策略
 - 7.6 套期保值
 - 7.7 产品生命周期与成本管理

8 采购联盟介绍

8.1 身边的许多联营启示

8.2 采购人员的市场联盟本质

8.3 采购联盟的最大优势——降低价格

8.4 采购联盟方式间接