**采购成本估算与供应商谈判技巧**

**【报名热线】400-086-8596**

**【培训对象】**供应链管理经理、采购经理、、物流经理、计划经理、供应商管理、库存管理人员等相关人士。

**【课程费用】**RMB**4200元/人**（包含：培训费、教材、午餐、茶点、发票）

注：此课程我们可以提供企业内部培训与咨询服务，欢迎来电咨询。

**课程背景：**

 在当今时代，供应商提供的产品或服务已经成为公司成本的主要方面。如何在第一次就能准确估算供应商的报价是否合理，如何在合作中不断创造和挖掘供应商价值，已经成了专业的采购人员最核心的价值所在。通过本课程的学习，使参加者可以充分地了解并掌握如下知识，快速获得并提高供应商管理和降低总成本的能力：

1、了解价格和采购成本的奥秘

2、掌握价格和成本分析的主要方法

3、利用产品生命周期成本的概念，指导日常采购工作

4、估算产品的成本的方法

5、估算服务的成本的方法

6、评估供应商涨价以及涨价幅度的合理性

7、如何建立价格调整机制

8、如何提高谈判能力

**课程大纲：**

**一、价格和成本的组成因素**

1.  定价的类型及解析

2.  常见的供应商定价方式

3.  组成价格的要素

4.  盈亏平衡点和利润的合理空间

5.  采购量与成本和采购价格的关系

6.  发现“看不见的成本”

7.  熟悉Incoterms 2000（案例分析）

8.  讨论：面包的价格为什么差距这么大？

**二、价格和成本的分析技术**

1.  价格分析技术

2.  价格数量折扣法

3.  盈亏平衡分析

4.  案例：饮水费用

5.  生命周期成本及分析

6.  供应商的成本细分

7.  如何得到供应商的成本细分

**三、如何进行产品成本估算**

1.  产品采购的特点

2.  产品成本的构成因素

3.  产品成本的估算方法

4.  案例：铸件成本

5.  案例：机加工费用

6.  案例：LED灯项目

**四、如何进行服务成本估算**

1.  服务采购的特点

2.  产品成本的构成因素

3.  服务成本的估算方法

4.  案例：IT 系统项目

5.  案例：咨询项目

6.  讨论：如何进行Event采购？

**五、谈判：供应商涨价的要求是否合理**

1.  供应商为什么会提出要涨价

2.  讨论：供应商会在哪些部分要求涨价

3.  供应商的涨价要求是否有时间特点

4.  供应商的涨价幅度是否合理

5.  如何转移供应商的涨价压力

6.  价格调整机制的建立

7.  理解供应市场——大宗商品的价格及指数

**六、提高谈判的能力**

1.  谈判的计划和准备

2.  谈判目标的设定

3.  谈判过程的设计

4.  谈判的技巧

5.  谈判要有创造力

**七、谈判实战演练**

**讲师介绍：**

**David Yao**

 行业资质：

* 同济大学机械工程博士
* 采购与供应链资深培训师
* ITC特聘专家级培训讲师
* 采购与供应管理高级采购论坛首席讲师
* 现任某著名世界500强企业亚太区采购经理

**工作经历：**

先后在国际知名咨询公司供应链项目经理，负责为跨国工业公司在亚太提供战略采购和国产化咨询服务。曾多次协助公司及客户建立和完善采购政策和程序，实施或监督采购流程的执行，对战略采购及供应商管理有着丰富的理论知识和实践经验。熟悉欧美工业客户如Demag Crane & Components, Demag Plastic Group, RWE 等及医疗业客户Tecan Systems Inc.等在中国地区提供相应采购咨询和技术服务。

**风格与特点：**

独特睿智的授课风格深受学员欢迎，其辅导的研讨班气氛活跃，直面问题，深邃透彻，效果甚佳； 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。具有技术，质量和采购的跨部门交叉管理经验，善于帮助听众换位思考。

**主讲课程：**

《采购人员核心技能提升训练》《采购问题分析与解决》《采购人员沟通与演讲技巧》《采购人员PPT的应用》《专业演讲成就采购人生》

部分受训企业：艾欧史密斯、耐普罗（中国）、格兰富（中国）、泰山光电（苏州）、丹佛斯（中国）、一汽大众、丰田汽车、美标、健特生物、联邦快递、爱立信、贝尔阿尔卡特、正大集团、万科、复星集团、携程网、百度、大亚湾核电站、永达集团、中国移动、中国电信、青岛啤酒、杜邦、壳牌石油、舍弗勒（中国）、高丝化妆品等等。

**报 名 回 执**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程名称** |  | **城市/日期** |  |
| **培训负责人：** | **公司名称：** |
| **姓名** | **性别** | **部门/职位** | **手机** | **邮箱** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **帕迪公司账户信息：**开户名称：上海帕迪企业管理咨询有限公司 银行帐号：03485500040002793开户银行：农业银行上海市复旦支行 | **★缴费方式：** **🞏 现场缴费（现金，微信，支付宝）** **🞏 公司转账**  |