**采购人员核心技能提升训练**

**【报名热线】400-086-8596**

**【培训对象】**采购新任经理、储备经理、采购助理、供应商管理员、行政采购人员等采购供应链相关人员。

**【课程费用】**RMB **3800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：**

由于国内院校较少安排采购领域的专业设置，现有的采购人员大多非专业出身，采购人员缺乏系统的学习，更多地是靠着自身的经验积累。但遗憾的是，当企业真正重视采购的时候，却发现采购人才出现断层。采购人才的匮乏成了当今许多企业发展的瓶颈，时代在呼唤更多专业采购人员的出现。

 本课程将从以下问题直接切入剖析采购原理与实务，内容系统而全面，适合于在短期内想要提升和改善采购技能的采购供应人员，是采购与供应人员的必修课。

1. 那么到底什么是专业采购和专业采购人员？
2. 采购专业化有什么好处？
3. 采购从业人员要懂得哪些“游戏规则”？
4. 采购从业人员应具备哪些素质, 掌握哪些基本知识与技能？
5. 采购的基本工作流程是怎样的？
6. 采购人员要注重哪些实务技巧？
7. 怎样在短期内提高采购工作技巧和效率？

**课程收益：**

1. 了解采购人员在企业中的角色定位与影响力
2. 梳理采购基本的工作流程和关系图
3. 采购价格的制定过程和控制价格的方法
4. 采购谈判的必要性和谈判前的准备工作
5. 谈判技巧的应用和如何实现双赢谈判
6. 供应商的筛选评估与考核及关系管理
7. 供应商的绩效考核与质量改进
8. 采购合同管理、订单跟踪及风险预防

**课程大纲：**

**一、采购的在组织中的重要性和核心能力**

1、采购部门对公司运营的重要性

2、采购部门的职责

3、采购的基本工作流程

4、采购与其他部门的关系图

5、采购管理的目标

6、采购人员的6W1H

7、采购人员的权限和职业道德规范COC

8、采购人员的核心能力

（讨论：记录和文档管理）

**二、采购的成本和价格的把握能力**

1、定价的类型及解析

2、盈亏平衡点

3、常见的供应商定价方式

4、客户类型和利润的合理空间

（讨论：供应商会在哪些部分要求涨价）

5、发现“看不见的成本”

6、熟悉Incoterms 2000

（案例分析）

7、大宗商品的价格指数（index）管理

（案例：如何应对过山车似的价格）

8、采购量与成本和采购价格的关系

9、Make or Buy

10、供应商感知模型

**三、采购的谈判和说服能力**

1、哈佛经典谈判理论

2、采购谈判的必要性、目标设立和底线

3、谈判的要素和步骤

4、BATNA和需求挖掘技巧

5、采购谈判的技巧

（杀价、打破僵局、红脸白脸等）

6、让步的原则

7、DISC性格与心理分析

（自身性格测评）

8、如何防止供应商“反悔”

9、招标和eSourcing

（分析：非生产性采购电子化平台）

10、如何成为谈判高手

11、双赢的谈判

（谈判实战演练）

**四、 市场的阅读和筛选供应商的能力**

1、供应市场分析

2、国际分工与外包

3、国际上的通行的定价机制

4、如何在国际市场的跌宕起伏中获益

5、供应商考核标准

6、供应商选择与评估的步骤

7、供应商评估的方法

8、供应商KPI

9、供应商绩效考核

10、供应商不分国界吗

（讨论：中瑞自由贸易协定意味着什么）

**五、合同管理能力**

1、合同法基本原则

2、一份好合同由什么构成

（合同的主要条款）

3、订立合同时存在的问题

4、付款条件与财务的关系

5、如何避免汇率波动所带来的影响

6、FOB和DDU给采购提供不同的优势

7、交货和验货标准

8、执行采购合同中存在的问题

9、合同的变更

10、违约和退出条款

（案例：本地供应商升级成为全球供应商）

**六、采购风险识别和控制能力**

1、采购中的风险

2、风险识别分析和风险评估的过程

3、风险评估的常用办法

4、风险管理的策略

（案例：是遮掩还是透明）

5、分析：交期管理

6、采购风险的内部管理---控制和审计

7、降低风险的基本原则



**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**  |