采购人员核心能力提升

公开课课纲

培训时间/地点： 2025 年 6 月 12~13 日（星期四 ~ 星期五）/北 京

收费标准： ￥4500/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：

目前的市场对企业的要求越来越高：多品种小批量，交货周期越来越短，低成本高价值高服务等。企业面临压力越来越大，要在成本、服务、质量、交期等方面的有效达成客户满意，这都离不开一个好的供应商的支持，而采购是供应商管理的主要窗口，供应商的表现，不单影响生产成本，同时还影响到对客户的交付，以及企业生产产品的质量与过程的产出情况，而这一切都与采购的能力息息相关，提高采购人员的核心能力势在必行。

作为一名现代采购管理人员，不但要了解现代采购的先进理念、成本分析技能、采购合同管理，还要具备开发新的供应商以及管理供应商的能力以顺应这个瞬息万变的市场，那么掌握并提高采购的核心技能是获得好的效果的前提，本课程通过系统化的介绍以及案例分析，让学员能够在实践中提升核心能力。

课程目标：

- 掌握采购管理的先进方法和理念
- 掌握产品价格结构组成，有效的控制成本
- 学会供应商开发及现场审核
- 学会完整的谈判流程并实施成功的谈判
- 学会采购计划制作的关键点
- 做好物料库存控制，提升现金流

参训对象：

采购，订单管理，物料控制，供应商质量管理，工程及其它相关部门人员和管理人员。

授课形式：

知识讲解、案例分析讨论、角色演练、小组讨论、互动交流、游戏感悟、头脑风暴、强调学员参与。

课程大纲：

第一部分　采购定位与采购绩效

一、采购-企业的重要利润源泉

- 采购如何为企业创造价值，支持新项目获取和量产项目运行
- 传统采购到现代采购转变，提升采购价值，帮助企业获得利润
- 采购组织系统搭建
- 采购可能细分
- 采购透明化，促进采购高绩效
- 大数据时代给采购工作带来便利，获取数据和分析并应用数据是核心

二、采购定位

- 采购是一个什么样的职业
- 采购任职资格
- 采购的核心价值是什么
- 采购人员的竞争力模型是什么样的

三、采购绩效

- 影响采购绩效的主要因素有哪些
- 跨部门协作常常存在一些问题，如何高效协作
- 采购如何实现价值增值
- 采购人的发展

【落地工具】：

《采购组织架构优化》 、《采购职能分工明细》、 《采购绩效设计》等

第二部分　供应商开发及管理

一、供应商的选择准备

- 选择新的供应商需要考虑哪些因素
- 互联网时代的供应商寻源有哪些方法

二、供应商的审核

- 如何做到审核心中有数-建立供应商考核模板
- 如何快速的审核供应商
- 供应商现场审核的步骤及主要工作有哪些
- 如何透过供应商现场来发现供应商的能力
- 现场审核时收集信息的方法和技巧有哪些
- 供应商审核时常见问题及不符合项
- 审核报告的技巧在哪里

三、供应商关系管理及策略

- 采购的所有物料能一视同仁吗，如何有效的分类管理更有效
- 所有的供应商能用同样的方法管理法，如何管理供应商更有效
- 动态考核供应商，实现供应商绩效管理
- 供应商绩效及扶持供应商共同成长
- 供应商档案管理
- 如何应对强势供应商

【落地工具】：

《供应商寻找渠道建立》、《新供应商评审表》、《供应商关系模型》、《供应商绩效评估表》、《建立适合自己企业的采购策略》等

第三部分　采购需求管理

一、明确采购要求及规格

二、采购策略

- 单一供应源与多供应源的选择策略
- 不同的采购方式应用
- 最佳经济定购批量如何计算
- 产品生命周期不同阶段的采购策略

三、采购计划

- 采购计划编制的注意事项有哪些
- 短期采购计划应对日常运作
- 长期采购计划做好年度采购策略

四、采购合同

- 常见采购合同条款有哪些
- 采购合同风险管理策略

【落地工具】：

《最佳经济定购批量计算》 、《产品生命周期不同阶段备料模型》、《长期采购计划和策略设计》等

第四部分　采购成本控制

一、采购环境分析技能

- 如何通过具体特征来判断是买方市场还是卖方市场
- 如何通过五力分析来判断市场
- 如何运用 PEST 分析来判断市场、用 SWOT 分析供应商

二、供应价格分析

- 影响供应价格的因素有哪些
- 供应商市场定价的策略有哪些
- 怎么分析供应商的报价单
- 如何判定供应商所报价格的合理性

三、采购成本构成

- 公司采购成本分析通常遵循的步骤是什么
- 设定采购成本分析模板，细分到位，有效把控成本
- 直接成本与间接成本，固定成本与变动成本
- 面对涨价，我们能怎么办
- 采购砍价时心里要有底，砍价的依据是什么

- 采购总成本才是关注的重点，如何分析采购总成本

四、采购成本管理策略

- 建立、完善采购制度是实现采购成本控制和降低的基础
- 降低采购成本的常用方法有哪些
- 价格折扣分析、VAVE 分析、招标、学习曲线、盈亏平衡、ESI……
- 降低采购成本，要从多个维度思考
- 供应商提出涨价，我们该怎么应对

五、降低质量成本

- 质量成本包括哪些内容
- 如何提高检验效率降低检验成本

【落地工具】：

《采购环境分析工具运用》 、《分析供应商的报价单》、 《采购成本分析模型》、《降低采购成本的方法》等

第五部分　采购谈判技巧

一、　谈判桌上的人性

- 如何发现对方的显性和隐性需求
- 肢体语言在谈判中无声无息的传递着哪些信息
- 在非理性的世界里理性地谈判
- 主场谈判与客场谈判需要关注点有哪些
- 识别不同的谈判风格，帮助成功谈判

二、　谈判前的准备

- 谈判的筹码在哪里
- 如何进行有效的谈判准备
- 谈判协议最佳备选方案
- 谈判协议范围在哪

- 谈判前要做好哪些准备，有利于谈判成功

三、 驾驭采购谈判

- 采购谈判的变量有如些，如何在谈判中运用
- 先报价好还是后报价好
- 谈判让步是有一定技巧的，有哪些让步技巧
- 谈判开局—相互试探、知己知彼
- 谈判中局—你来我往，进退有度
- 谈判终局—一锤定音，绝对成交

【落地工具】：

《一套谈判前的准备工作模型》 、《谈判中的技巧》等

结束语

- 课程总结
- 行动计划

讲师介绍：王老师

资历资质：

- 毕业于加拿大皇家大学 MBA
- 国家企业培训师资格认证
- 高级职业培训师资格认证
- 高级教师资格证
- 国家人力资源管理资格认证
- 英国皇家采购与供应学会 CIPS 讲师
- 西交利物浦大学校外导师
- 河海大学座客教授

20 年世界 500 强企业综合供应链管理经验（包括客服、生产计划、物料计划、采购管理、仓库管理、

库存控制、精益生产等），擅长企业诊断和持续改进，生产计划与物料控制优化，采购人员能力提升并持续绩效提升，工厂物流优化及仓库日常管理提升，工厂全面库存周转优化等。从战略到战术，从理念到实

授课风格和形式：

培训+ 微辅导，对企业实际情况进行会议沟通并诊断问题，拟定符合企业实际需求的培训大纲并展开培训；以企业案例为中心，对企业进行微辅导，让学员在培训和微辅导中自我成长并学会解决实际问题。

专业/擅长领域：

PMC-生产计划与物料控制：

- 职责定位及绩效提升
- 需求预测建立及准确性提升
- MRP 运转有效性提升
- 生产计划排程优化
- 备料策略及库存控制

采购管理培训：

- 采购定位与绩效提升
- 供应商寻源及审核
- 供应商选择与关系管理
- 采购成本分析及降低
- 采购策略及采购谈判

仓储管理培训：

- 仓库团队建设
- 仓储规划
- 仓储日常操作及效率优化
- 仓储现场定置管理和目视化
- 物流配送效率提升成本降低

企业库存优化培训：

- 库存周转率改进

- 库存优化源于需求预测
- 库存优化与供应管理
- 库存优化与物流系统
- 物料需求计划与库存控制
- 库存优化与生产车间排产
- 库存控制的方法

服务过的部分客户公司：

- 江苏开德电气设备制造有限公司
- 北美联通讯科技（苏州）有限公司
- 欧胜高空升降平台设备制造（常州）有限公司
- 大京机械(济南）有限公司
- 无锡万泰机械进出口有限公司
- 通用电气传感与检测(常州)有限公司
- 上海美蓓亚精密机电有公司
- 吉丝特汽车安全部件（常熟）有限公司
- 华邦光美
- 昆山麦格纳汽车系统有限公司
- 昆山埃维奥电机有限公司
- AMD Technologies (China) CO.LTD
- 太极半导体（苏州）有限公司
- 东风汽车集团股份有限公司
- 东风商用车有限公司
- 上海克拉电子有限公司
- 昆山龙腾光电有限公司
- 三菱重工（常熟）有限公司
- 美特达机械（苏州）有限公司

- 上海通领汽车饰件有限公司
- 海湾石化有限公司
- 新宇航空制造（苏州）有限公司
- 上每大众联翔汽车零部件有限公司
- 克拉玛依石化公司热电厂
- 江苏永发医用设备有限公司
- 威巴克（烟台）汽车零部件有限公司
- 青岛狮王日用化工公司
- 蒂森克虏伯富奥汽车转向柱(长春)有限公司
- 托普拉精密紧固件（常州）有限公司……