

<<采购过程控制>>

图书基本信息

书名：<<采购过程控制>>

13位ISBN编号：9787122071675

10位ISBN编号：7122071677

出版时间：2010-1

出版时间：化学工业出版社

作者：李政，姜宏锋 编著

页数：155

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<采购过程控制>>

前言

采购涵盖了从供应商到需求方之间的货物、技术、信息、服务流动的全过程。

通过实施有效的计划、组织与控制等采购管理活动，合理选择采购方式、采购品种、采购批量、采购频率和采购地点，企业可以有限的资金保证经营活动的有效开展，在降低企业成本、加速资金周转和提高企业经营质量等方面发挥着积极作用。

随着市场竞争的加剧，企业从重视生产、营销已经逐步发展到重视采购、物流和供应链的时代。

可以毫不夸张地说，采购竞争优势已经成为企业竞争力的一部分。

采购流程是否规范，采购效益与效率的高低，直接决定企业的盈利能力和市场竞争力，决定企业的生存和发展。

然而，人们对采购的理解往往局限于“购买”和轻松的“花钱办事”，似乎与企业经营的战略和管理的绩效无多大的关系，与理财及人才专业和职业素质更无直接的联系。

这种不合乎国际运营规范的理念和封闭无知的认识，极大地影响了相当一部分企业的经营业绩和管理效率。

如果我们再不重视采购体系的建立、流程的规范，如果我们的采购人员仍局限于原始落后的人为行事、缺乏职业专长和管理素质，那么我们的企业也将陷于缺乏效益的市场局面和被动淘汰的危险境地。

当然，有许多管理者也想建立完善的采购管理系统、全面提升采购人员的素质，却无从着手。

组织人员参加专业培训，又花时间又费钱；购买一些书籍来边学习边运用，却找不到合适的、成体系的、实操性强的管理图书。

我们在开展企业管理咨询过程中，就常常碰到这样的老板、采购经理、采购员，他们建议我们将自己的实战经验积累编辑成书，让更多的企业、更多的人花最少的钱学习到最好的东西。

几经思考，我们决定把自己十几年来的辅导经验和手头上的培训资料，整理成册，最后策划成一个采购管理书系，该书系由《采购主管工作手册》、《采购部规范化工作指南》、《采购过程控制——谈判技巧·合同管理·成本控制》、《采购管理必备制度和表格》组成。

该书系涵盖采购管理的方方面面，实用性非常强，可供制造业、服务业、零售业、商业、政府部门、教育机构的管理者、采购经理、采购员，以及新入职的大中专学生，有志于从事采购管理的人士学习参考。

其中，《采购部规范化工作指南》和《采购管理必备制度和表格》两书由图书+DIY实操光盘文件组合而成。

DIY实操光盘文件可供使用者阅读、检索、打印、复制、下载，根据机构与企业的自身需要进行个性化修改。

在本书编写整理过程中，获得了许多朋友的帮助和支持，其中参与编写和提供资料的有杨吉华、严凡高、王能、李政、李亮、李锋、陈锦红、姜宏锋、陈小兵、杨丽、吴定兵、朱霖、段水华、朱少军、赵永秀、邵小云、李冰冰、赵建学、江美亮、唐永生、刘建伟，最后全书由匡仲潇统稿、审核完成。在此对他们一并表示感谢！

<<采购过程控制>>

内容概要

本书首先对采购过程控制进行了整体分析，然后详细介绍了采购的谈判技巧、采购的合同管理以及采购成本的控制三方面内容。

书末附有采购业务中常用的中英文词汇及短语对照。

本书涵盖采购管理的多个方面，实用性强，可供制造业、服务业、商业、政府部门、教育机构的管理者、采购经理、采购员，以及新入职的大中专毕业生，有志于从事采购管理的人士学习参考。

<<采购过程控制>>

作者简介

李政，国家注册物流师，经济师，广东外语外贸大学南国商学院教师，高等学校物流青年骨干教师。主要研究物流与供应链管理、采购管理。多年的外企工作经历，对采购、物流、生产、销售、品质管理等方面有着丰富的操作经验和实战能力。长期从事物流师、采购师的培训工作。

姜宏锋，厦门大学MBA，3T(TQM / TPS / TPM)采购与供应链管理讲师；国际供应链与生产运营协会授证中国区首席导师，中国供应链管理网金牌讲师，全国企管委十佳优秀讲师。具有世界500强企业的供应链管理与生产运营先进理念与实战经验；精通全面品质零缺陷管理与先进采购模式的整合与贯穿。

<<采购过程控制>>

书籍目录

导读采购过程控制分析 一、采购过程 二、采购行业类别 三、采购实施人员 第一章 采购过程控制：谈判技巧 第一节 采购谈判的内容与程序 一、采购谈判的内容 二、采购谈判的流程 第二节 采购谈判规划与准备 一、采购谈判规划 二、采购谈判准备 第三节 采购谈判的过程控制 一、有礼貌地相互介绍 二、立场表现要明确 三、议程中遵循三原则 四、选择适当的谈判方式 五、僵局一定要打破 六、谈判结束时的掌握 第四节 采购谈判策略与技巧 一、把握准谈判对手的性格 二、不同优劣势下的谈判技巧 三、采购谈判的沟通技巧 四、采购谈判的禁忌 第五节 采购价格谈判 一、影响采购价格的因素 二、采购询价 三、供应商报价 四、价格确定 第六节 采购压价技巧 一、还价技巧 二、杀价技巧 三、让步技巧 四、讨价还价技巧 五、直接议价技巧 六、间接议价技巧 案例及分析某企业生产线采购的谈判 某国外政府采购招标的投标谈判 第二章 采购过程控制：合同管理 第一节 订立合同 一、签订采购合同的步骤 二、确保合同有效性的条件 三、签订采购合同的注意事项 第二节 采购合同的形式 一、开头 二、正文 三、结尾 第三节 采购合同管理 一、履行采购合同的督导 二、采购合同的修改 三、采购合同的取消 四、采购合同的终止 第四节 设备采购合同 一、设备采购合同的定义和特点 二、设备采购合同范本 第五节 物料采购合同 一、物料采购合同的定义和特点 二、物料采购合同的范本 第六节 原材料采购合同 一、原材料采购合同的定义和特点 二、原材料合同范本第三章 采购过程控制：成本控制附录 采购专业常用英语参考文献

<<采购过程控制>>

章节摘录

插图：（一）把握重点谈谈判时，可以把谈判主体一一罗列出来；然后根据实际情况，确定应重点解决哪些问题。

对于采购谈判来讲，最重要的也就是要把采购原材料的质量、数量、价格水平、运输等方面，作为议题重点加以讨论。

（二）时间有限性一般来说，必须把握谈判时间进度，因为人的精力有限性。

有些谈判需要长年累月谈，由于供需双方的利益不一样，可能谈判达成时间不一样，原则上应尽量有利于己方的达成时间。

对于一般性企业，都应该从快处理；而对国际性采购，因其已经固定化了采购方式，可以根据价格需要采取一些谈判拖延战略。

（三）事实为根据作为谈判双方，供方必须展示出自己真实的技术、质量、生产势力；采购方也必须展示出自己真实的购买能力，可以邀请采购方查厂或者采购方先支付一定订金。

四、选择适当的谈判方式在谈判中，选择适当的谈判方式对于采购员来说是非常重要的。

采购方式可以根据谈判具体情况来确定，一般来说，谈判方式有如下两种。

（一）强硬性谈判强硬谈判不是说谈判中采用强硬的语气，而是指在谈判中采取强硬的立场、绝不让步。

这种谈判方式通常表现在美国企业采购上。

而采购人员在采取强硬性采购谈判时应掌握以下五个条件。

<<采购过程控制>>

编辑推荐

《采购过程控制:谈判技巧·合同管理·成本控制》由化学工业出版社出版。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>