

# 《PASS卓越战略采购》

## 图书基本信息

书名：《PASS卓越战略采购》

13位ISBN编号：978780778542X

出版时间：2005-1

作者：塞特:拉

页数：254

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《PASS卓越战略采购》

## 内容概要

PASS卓越战略采购本身是know-how包，创建于10年前，一个从上千项目萃取出来的knowhow包。之前用于专业咨询公司内部培训供应链管理顾问，使初级顾问能够交付15%以上的降本绩效以及更优化的供应链体系，同时也作为咨询项目的重要组成部分，培训客户的采购人员。PASS在过去10年通过咨询项目的形式已融入到了上千家跨国公司的采购体系中。

## 书籍目录

PASS卓越战略采购在企业采购管理中发挥重要作用：

- 1) 帮助采购经理交付更好的绩效，包括降本、保障供应等，也能够帮助采购经理在新的地区、行业、产品快速展开工作并交付优秀的战略采购工作。
- 2) 帮助采购经理最大化Sourcing工作的绩效，为公司创造价值，为个人创好业绩。里面包含了各种实战knowhow并具有非常好的可移植性。
- 3) 能够在陌生的产品领域迅速打开局面很专业，帮助企业准确地找到适合的供应商。

PASS卓越战略采购的核心内容：

探寻如何寻源工作各步骤做的更专业，更有价值。

A) 品类采购策略制定之三步法及15项手段

PASS之要点在于立足于品类，发力于品类策略，实现高绩效，高绩效当然包括降本。

1) 做支出分析（Spend Analysis），论信息没有领导多，论能力没有领导强，在领导面前怎么体现自己的价值：唯有数据分析！通过支出分析，挖掘机会挖掘风险提示。数据最能说真话，数据最能说服人。

2) 结合市场调研（Market Study），从宏观到微观的市场调研，能帮助你迅速准确认识行业大图景，更准确地认识机会所在。

3) 识别降本潜能（Identify Savings Potential），准确识别降本潜能，有限的精力往刀刃上使，容易出成绩，还是大成绩。

4) 选取恰当的工具手段（Levers Kit），正确的手段用于正确的潜能，还是那句话，容易出成绩。

5) 制定品类策略（Category Strategy），赢在策略，无需多言。

B) 专业有效的寻源实施手段

1) 寻源标准流程

2) 市场调研

3) 寻源策略和供应商选取标准

4) 建立供应商长清单

5) 供应商信息征询（RFI）

6) 询价（RFQ/RFP）

7) 供应商现场审计（Audit）

8) 供应商评估与选择。

C) 采购沟通及跨部门沟通

优秀的战略采购工作必须以沟通与谈判作为支撑！PEOPLE技巧指导人与人面对面交流的问题。因为交流过程中语言比重才7%，PEOPLE技巧可以正确有效地传输另外的93%的信息，而不是无意识中造成误传递。

CONVINCE技巧组合有助于将你的想法营销给对方。做采购的，你的想法再好，上级不接受，同级不接受，下级不接受，供应商不接受，都不行。好的idea为什么推销不出去，CONVINCE技巧告诉你要点在哪里，跨部门沟通中存在的障碍在哪里，如何赢得支持。

D) 谈判战略与谈判技巧训练

再好的策略，最后都要通过与供应商的谈判落实。如何谈判？

谈判战略如何制定，包括最优目标、次优目标（BATNA）、谈判团队建设及角色设置、出牌次序等。

谈判实战中如何达成应对并达成目标，如何破解对方的策略，出现新情况

# 《PASS卓越战略采购》

## 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)