# 如何降低采购成本答案\_《如何降低采购成本及谈判技巧》培训心得

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2025-03-28

*在如今企业面临激烈竞争，产品生产周期越来越短，消费者需求越来越多样化，以及产品技术层次不断提升的压低，采购占平均销售额渐渐增加的趋势下，降低采购成本变得更加重要！\"成本\"永远是采购人员心中的痛，无时无刻不在面临成本的压力。其实我觉得\"成本...*

在如今企业面临激烈竞争，产品生产周期越来越短，消费者需求越来越多样化，以及产品技术层次不断提升的压低，采购占平均销售额渐渐增加的趋势下，降低采购成本变得更加重要！\"成本\"永远是采购人员心中的痛，无时无刻不在面临成本的压力。其实我觉得\"成本\"同时也是公司老板心里\"永远的痛\",一个公司要想创造更大的利润，成本控制必须在全司提倡。

在今天采购已不是以前大家所认为的采购，不再是单纯的采与购！降低成本也更不是单纯的杀价！老师说到\"纯价格商谈已到极限，降低采购成本必须彻底改变采购的心态。\"他给我们说了标准的几种方式： VA/VE、标准化、目标成本法、杠杆采购、联合采购、集中采购、自制或外购、谈判、供应商早期参与、价格与成本分析等。在谜底上班已有三年，负责辅料开发，在如今设计，采购，售后成本比例是1:10:1000的情况下，开发前期对于成本的控制又显得尤为重要。结合公司的实际，我觉得可以吸取老师说的几种方式中的几点：

1.供应商的早期参与：在每个季度开发前期，让具有合作伙伴关系的供应商参与新季开发。根据每季主题提供供应商现有的对应样板；或者照设计师提出性能规格的要求开发新辅料，借助供应商的专业知识来达到降低成本的目的。

2.标准化：将一些类似辅料，接近规格辅料尽量统一，降低订制专属辅料的数目，以规模大货经济数量，达到降低成本的目的。

3.价格与成本分析：这是专业采购开发的基本工具，如果不了解所开发的辅料的成本结构，就不能了解到所开发的辅料是否为公平合理的价格，同时也会失去很多降价成本的机会。面对供应商的报价，如何能获得最接近成本的价格，老师总结为\"知己知彼\".就是详细调查了解供应商的报价如何构成，并对构成报价的各个成本进行估算。其中的生产，运输，存储，人工，甚至精细到供应商的设备，管理，损耗，折旧等等方面，如果将这些综合估算，得出的成本基本可以接近供应商的最低报价。对于我们来说，这样精确的估算要耗费大量的人力和时间去调查，可能还没有办法去效仿，但这种\"知己知彼\"的降低成本方式，我们可以吸收。同一辅料我们可以在同一级别中供应商货比三家。平常有空多下工厂了解供应商的生产工时，工艺，多了解市场的原材料价格等等。这样在以后面对供应商报价时稍作应用，或许就会获利不少。

4.谈判：谈判是买卖双方为了各自目标，达成彼此认同的协定过程。谈判不只限于价格方面，也适用于某些特定需求时。虽然在这个几乎透明化的市场环境下，价格谈判几乎为零，但是作为采购的最基本要求，我们还真的认真学习价格谈判策略并实践，提高公司的采购绩效，实现公司项目的预期最高经济效益。谈判不仅是一个博弈的过程，也是一门科学，更是一门艺术，是一门通过沟通与妥协寻求自己利益最大化的艺术。首先我们要知道哪些时机下可以进行谈判（在采购产品非最低价、材料成本结构不合理、货期充裕、新厂商或新材料开始成功代替旧贵材料时、采购量增加时、厂商有超量库存等等情况下是采购谈判的较佳时机。）在谈判中，要切记\"准备永远胜于经验\".知己知彼，提前对谈判信息的收集与管理（多方询价、未来供需状况、收集品质记录、对方谈判者的信息等等）；确定自己的谈判目标，当有几个目标时，要将目标做好优先顺序，制定谈判目标的空间，一个一个来。谈判过程中必须遵循合法原则、求同存异原则（追求整体利益的一致、以适当的让步换取所需利益、让对手获得满足、寻求共识）；最后最为重要的是谈判中要将所有细节谈妥，勿留尾巴。谈判达成统一时，一定要做好备忘录，就地推行合约条件。

在这个瞬息万变的时代，学习的速度永远小于变化的速度，意味着每个人随时被淘汰。谢谢公司给我这样一个学习机会，因此我没理由懒惰，我要随时学习，充实提高自己，我相信一定会有收获的。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！