

商業採購與談判議價技巧實務班第 01 期

現今競爭劇烈的微利時代，"採購"對企業利潤的創造，具有不容小覷的直接影響。首要牽涉到企業營利或虧損的便是採購人員如何運用談判技巧協助公司節省採購成本!透過宏觀談判所需要掌握的資訊，進而了解各種採購談判策略所釋放的應用資訊，了解策略所帶來效應。藉此讓學員透視採購談判中雙方所進行的互動及可以採用的因應作法，達到合約管理的重要目的，有效率的簽訂合約、管理合約的履行，以降低採購契約發生爭議的風險。

本課程為勞動部產業人才投資計畫，參訓務必配合相關事宜辦理

日期	課程主題	課程內容
7/15 (日)	<ul style="list-style-type: none"> ● 採購意義與部門的建立 ● 採購部門的職責及人員選用 ● 採購制度、流程、表單 	<ul style="list-style-type: none"> ● 採購 5R、管理功能、組織方式、隸屬關係、組織優劣比較、案例分析 ● 職責、訓練、授權、核決權限 ● 集中、分散及混合制度、表單使用
7/22 (日)	<ul style="list-style-type: none"> ● 採購計劃與預算 ● 採購規格說明 ● 供應商管理與採購成本分析 	<ul style="list-style-type: none"> ● 採購計劃與預算制訂及影響因素 ● 規格之重要性、方法描述 ● 供應商開發管理六大循環、供應商之整合、夥伴關係管理、成本與價格分析、TCO 應用、供應商訂價策略、標竿企業介紹、演練
7/29 (日)	<ul style="list-style-type: none"> ● 談判議價技巧 ● 交貨(期)管理 ● 品質管理 	<ul style="list-style-type: none"> ● 說故事學談判、談判的意義、談判前的計劃、談判的策略、議價技巧—天龍八步、雙贏的談判策略、施壓談判四個法、談判最後階段結案的兩個方法、讓步七大技巧、談判評估工具應用演練與剖析、案例演練 ● 交期管理的重要性與規劃、執行與考核、案例演練 ● 品質管理的重要性與規劃、執行與考核、QC 七大手法、八大品質管理原則
8/5 (日)	<ul style="list-style-type: none"> ● 採購策略之類型與運作 ● 國際採購管理 ● 策略性供應管理 	<ul style="list-style-type: none"> ● 策略之分類、策略適用時機、數量規劃、成本導向、品質彈性、變局策略 ● 國際採購之利益與風險、國際採購方式、匯率因素 ● 供應鏈管理、供應策略、策略性供應商管理
8/12 (日)	<ul style="list-style-type: none"> ● 採購績效評估與稽核 ● 供應鏈與風險管理 ● 實務案例研討暨分組報告 	<ul style="list-style-type: none"> ● 採購績效評估、採購稽核、演練與案例分析 ● 供應 3A 法則、BCM 計劃、分組演練、案例分析

談判專家 張耀勝

現任國內前二十大企業行政部門副處長，授課經驗上百場，學員平均滿意度高達 95%！

擅長用企業真實案例做授課內容，學員形容演練式的教學方式一針見血拳拳到肉！！

著作：從日本地震災害談供應中斷風險管理、料漲+工漲！漲不停！企業維持競爭優勢從 cost down 做起、由災害頻傳談供應商交期管理、企業自製與外包之採購政策考量因素、打著燈籠找對象--談供應商開發、評選與合作、從行銷 PLC 談 採購成本降低策略應用。

Information

開課單位：台北市電腦商業同業公會人才培訓組

課程日期：2018/7/15、7/22、7/29、8/5、8/12 (日)

課程時間：9:30-13:30；13:30-17:30，共計 35 小時

上課地點：台北市松山區八德路三段 2 號 B1，電腦公會 B102 教室

課程費用：\$4900 (含講義、證書)

正取補助 25 名

欲報名從速！

補助說明與注意事項

補助資格：具勞、農、漁保身份 15 歲以上之本國籍在職勞工

補助說明：▶▶報名後需繳交身分證影印本 2 份、存摺影本、勞保明細表(若系統無法勾稽時需提供)

▶▶報名費用需先全額繳清，完成下列結訓條件後，由勞動部撥款至個人帳戶

結訓條件：▶▶出席率達 4/5 以上

▶▶取得結訓證書

▶▶填寫參訓學員意見調查表

補助單位：勞動部勞動力發展署 北基宜花金馬分署

課程諮詢：2577-4249 #259 丁小姐 #312 楊小姐

【本課程依勞動部勞動力發展署 107 年 4 月 30 日發訓字第 1072500512 號函，廣告】