

採購談判議價與降低成本技巧

主辦：金屬工業研究發展中心

課程大綱

一、採購談判議價技巧

- 1、談判要談甚麼。
- 2、談判前要準備甚麼。
- 3、談判的要領：謀定而後動／現場察言及觀色／隨機應變，臨場機智反應／談笑風生，保持歡愉氣氛，鬆懈對方心防／給對方製造一個驚喜。
- 4、談判的問題。
- 5、談判的應用。

二、降低成本技巧

- 1、成本：價格／品質／運輸／倉儲／票期。
- 2、市場行情掌控。
- 3、降低價格。
- 4、安排合理進貨頻率。
- 5、合理的品質。
- 6、增加成品良率。
- 7、多供應商。
- 8、合併採購。
- 9、低價屯貨。

課程目的：

本課程在指導學員，了解下列採購作業：採購決策、採購作業流程、如何詢價、比價、議價。採購談判技巧·專案管理、供應商管理、工程採購管理、Forecast 發佈·如何 Sourcing and Sourcing·上完課後對採購作業有一完整概念。

講師：張進勇先生

學歷：中正理工學院--機械工程

經歷：同喬實業—物料課長、
聚亨企業—資訊經理、
東莞華科電子—資材經理

時間、地點：09:00-16:00

台中班 時間：109年03月23日

地點：金屬工業研究發展中心(中區)

台中市工業區工業37路25號

高雄班 時間：109年03月24日

地點：金屬工業研究發展中心

高雄市楠梓區高楠公路1001號

報名辦法：

- 1.洽詢電話：金屬工業研究發展中心產業人力發展組(07)3513121 ext 2480 林瑩琇 小姐
- 2.傳真報名：07-3534316、07-3533971。
網路報名：<http://learning.mirdc.org.tw>
研習費可於上課當日繳交。

費用：

3,000元/人；2人以上一律2,700元/人

報名單

有*記號之欄位務必填寫

課程名稱	採購談判議價與降低成本技巧				* 參加班別	<input type="checkbox"/> 台中班 <input type="checkbox"/> 高雄班	
* 姓名	* 身份證字號	職稱	分機	* 手機	* E-MAIL 信箱		
* 公司名稱					* 電話		
* 公司住址	□□□				* 傳真		
* 聯絡人			職稱			* 統一編號	
* 分機/手機			* E-mail				
訊息來源	<input type="checkbox"/> 傳真 <input type="checkbox"/> 網站 <input type="checkbox"/> 電子郵件 <input type="checkbox"/> 郵寄 <input type="checkbox"/> 其他			報名日期	年 月 日		
*本表如不敷使用，請自行影印，謝謝！【傳真報名後，請電話確認】*請務必填寫手機號碼及 E-MAIL 以利通知上課 ※上述個人資料供金屬中心訓練與學習相關服務使用，不作為其他用途，特此聲明。							