

# 如何专业做采购



[如何专业做采购 下载链接1](#)

著者:宫迅伟

出版者:机械工业出版社

出版时间:2015-9-1

装帧:平装

isbn:9787111515746

作为专业采购必须有能力回答4大核心问题:

为什么选择这家供应商?

为什么是这个价格?

如何通过合同控制采购风险?

如何进行一场双赢的谈判?

《如何专业做采购》不面面俱到，不按教科书逻辑架构，只对采购管理中经常遇到的11个关键问题进行解析，使本书成为一本工具书、故事书，读者可以随手一翻，从任何地方开始阅读，不知不觉，提高专业采购能力。

## 作者介绍：

宫迅伟，中国物流与采购联合会核心专家，《中国采购发展报告》编委，中国机械工程学会物流分会理事，中国采购与供应链工作坊主教练，上海管理科学学会精益六西格玛委员会专家，美国ISM采购经理职业认证C.P.M./CPSM指定培训师，德国莱茵TÜV高级咨询顾问，北大纵横管理咨询集团合伙人、交通制造行业中心总经理。

## 实战经验丰富：

拥有20年国企、外企、民企采购供应链管理工作经验，先后在美国、欧洲、亚洲等多个世界500强公司任采购总监、供应链总监、总经理等职位。

工作访问过20多个国家。

曾因降低采购成本的突出贡献，获得过世界500强公司德尔福美国总部“全球总裁特别奖”。

## 培训课程

面向采购人员的：

“如何专业做采购”系列、“8招儿应对强势供应商”、“MRO间接物料与备品备件采购”

面向管理人员的：

“采购从战略到执行”、“透过财务看管理”（非财务人员必备的财务知识）

面向销售人员的：

“资深采购告诉你：大客户销售技巧”

## 目录: 推荐序一

### 推荐序二

### 推荐序三

序言 采购是个什么活儿

第1章 采购需要专业性吗 / 1

1.采购需要专业性吗 / 1

2.采购都是腐败的吗 / 6

3.如何“一招儿震住”供应商 / 8

4.“不战而屈人之兵”，如何让自己在供应商面前迅速有权威性 / 9

5.你知道销售有两个软肋吗 / 10

6.老板拍脑袋定指标，怎么办 / 11

7.采购一定要技术出身吗 / 13

8.为什么做采购的不容易“有前途”，怎么改变 / 14

9.采购有哪些“证”可以考 / 16

10.采购工作的“油水”在哪里 / 18

11.采购的职业生涯规划 / 19

- 12.只有职业生涯规划是不够的 / 21  
13.为什么说采购是世界上最高级的工作 / 25  
14.集团化采购，我们可以向外企学什么 / 26  
15.采购分工是“一条龙”好，还是“分段式”好 / 28  
16.采购人员需要具备什么核心技能 / 31  
第2章 供应商评估选择与关系管理 / 32  
17.供应商是资源还是对手 / 32  
18.到哪里去找供应商？寻找供应商的渠道 18+1 / 34  
19.什么是反向营销 / 39  
20.面试：A是120元，B是110元，该选择哪家供应商 / 41  
21.供应商选择，不能跟着感觉走 / 45  
22.“必须选择制造商，不得通过中间商”是错的吗 / 47  
23.供应商AB角儿怎么定 / 48  
24.如何“3个步骤”筛选出最适合供应商 / 51  
25.不同企业评审供应商，因素和权重是不同的 / 52  
26.如何评审供应商的管理能力 / 54  
27.如何评审供应商的技术能力 / 57  
28.如何评审供应商的财务能力 / 59  
29.库存周转率：企业健康状况的体温表 / 61  
30.为什么要做社会责任评审 / 63  
31.国外的供应商要不要做评审 / 67  
32.不得不用“评审不合格”的供应商时该怎么办 / 68  
33.评审通过的供应商，就高枕无忧了吗 / 70  
34.用“四角模型”对供应商进行分类管理 / 74  
35.如何通过“4个评审”确保供应商质量 / 75  
36.“5个执行”保证供应商交货期 / 77  
37.ESI解决“为什么总是急” / 79  
38.VMI就是把库存转嫁给供应商吗 / 86  
39.购买量很小，供应商很强势怎么办 / 87  
40.技术垄断，供应商很强势怎么办 / 89  
41.客户指定，供应商很强势怎么办 / 90  
42.要像做销售一样做采购 / 90  
43.应对强势供应商的几个“巧招儿” / 91  
44.判断采购能力优劣的终极标准 / 92  
45.如何应对封闭供应链和垄断供应商 / 93  
46.如何“换掉”老的瓶颈供应商 / 98  
第3章 成本分析与价格控制 / 102  
47.“4个分析”控制采购成本 / 102  
48.如何“透视”供应商成本结构 / 109  
49.不同行业供应商成本结构一样吗 / 113  
50.直接费用与间接费用 / 115  
51.变动成本与固定成本 / 116  
52.你不可不知的4个成本 / 117  
53.供应商是如何基于成本报价的 / 121  
54.供应商是如何基于价值报价的 / 124  
55.供应商是如何基于竞争报价的 / 125  
56.供应商是如何根据关系定价的 / 127  
57.供应商报价的水分在哪里 / 127  
58.如何核算供应商报价的真实性与合理性 / 131  
59.供应商成本估算的3种方法 / 132  
60.如何判断供应商是否恶意报价？砍价的依据是什么 / 133  
61.供应商不给成本数据怎么办 / 135  
62.为什么外资公司喜欢租赁 / 137  
63.买设备时千万不要忘记备件 / 140

- 64.什么情况适合招标采购 / 141  
65.如何防止供应商串标和围标 / 142  
66.“公开招标”“邀请招标”与“两段招标” / 145  
67.招标采购准备阶段的关键点是什么 / 146  
68.废标的关键点是什么 / 149  
69.开标的关键点是什么 / 149  
70.评标阶段的关键点是什么 / 150  
71.决标的关键点是什么 / 151  
**第4章 通过合同管理控制风险 / 152**  
72.律师拟的合同就没有问题了吗 / 152  
73.合同的主要风险点在哪里 / 153  
74.供应商没有回复订单，合同成立吗 / 156  
75.“不回复即视为同意”，有法律效力吗 / 158  
76.没有签字盖章，合同就一定不成立吗 / 161  
77.公司里有那么多章，该盖哪一个 / 162  
78.合同签字盖章了就一定生效吗（一） / 166  
79.合同签字盖章了就一定生效吗（二） / 168  
80.已经离职的销售签的合同还有效吗 / 170  
81.董事会没批准，董事长签的合同还有效吗 / 173  
82.合同标的条款应该怎么写 / 174  
83.合同质量条款应该怎么写 / 177  
84.合同交付条款应该怎么写 / 179  
85.合同付款条款应该怎么写 / 183  
86.什么是供应链金融 / 185  
87.合同仲裁条款应该怎么写 / 187  
88.“定金”不是“订金”，合同违约条款应该怎么写 / 188  
89.如何保证合同的履行 / 192  
90.如何解除合同 / 196  
91.合同管理的主要风险点在哪里 / 199  
92.我是A，供应商是B，却要我与C发生关系 / 201  
93.合同欺诈和合同纠纷是一回事吗 / 203  
94.原材料价格疯涨，可以变更或解除合同吗 / 206  
95.逾期交付、逾期付款时，遇到市场价格变化，怎么办 / 207  
96.过了验收期发现质量问题，可以索赔吗 / 208  
97.使用后才发现质量问题，可以拒付货款吗 / 210  
**第5章 如何进行双赢谈判 / 214**  
98.双赢谈判是骗人的吗 / 214  
99.如果对方不愿意跟你谈，怎么办 / 216  
100.3句话告诉你什么叫谈判 / 218  
101.不要用百分比思考 / 220  
102.谈判前如何运筹帷幄，识局布局 / 222  
103.力量环：3个字教你增加谈判筹码 / 223  
104.议题环：谈判谈什么 / 224  
105.参与环：关注隐藏在背后的那些人 / 226  
106.团队环：如何组建谈判团队 / 229  
107.环境环：善战者，求之于势 / 231  
108.谈判如何开局 / 232  
109.不了解市场行情怎么办？开高 / 234  
110.“啊？不会吧！”大吃一惊有神奇效果 / 236  
111.永远不要先折中 / 236  
112.自己让步后，一定马上要求对方让步 / 238  
113.不要轻易说“你不对！” / 240  
114.即使心里高兴，脸上也要不情愿 / 242  
115.巧用“钳子策略” / 243

116. 谈判谈不下去时怎么办 / 245
117. 对方自称“没有决定权”时怎么办 / 246
118. 谈判核心6大招儿 / 247
119. 把所有招儿都忘掉，你必成为一名谈判高手 / 250
附录A 中国采购现状比较分析 / 252
· · · · · (收起)

[如何专业做采购](#) [下载链接1](#)

## 标签

采购

专业采购知识

谈判

成本分析

实用

自我提升

职场提升

管理学

## 评论

写的还是非常不错的，虽然不够系统化思维和引导，案例也一般，但是在目前国内的管理水平下能有这种靠自己经验累积出来，又真真正正是自己写不是东拼西凑的书，已经是难得一见了

---

我觉得要想做好采购，必须具备以下四项核心能力：

- (1) 要有能力回答，为什么选择这家供应商。
- (2) 要有能力回答，为什么是这个价格。 (3) 要知道如何通过合同控制采购风险。
- (4) 如何进行一场双赢的谈判？其他的详看书评

刷刷地就看完了，讲得比较浅，而且有一些不太符合实际。继续寻找

比较接地气的一本19.10.12 - 19.11.30 终于看完了

对新人来说很实用 值得一读

应该是采购系列课程的集结而成的书，入门学习挺好的，特别是关于谈判的部分，讲的不错，宫先生自我体验很多，干货不少，对于采购的专业性有一定的体现，值得学习

非常基础，作者之前应该在汽车行业做了很久，侧重的还是制造业。另外，作者的微信公众号上看到不少一样的内容，这么看来这本书有点圈钱啦。

宫老师书中谈到的成本分析、合同管理和谈判等内容都是不错的话题，但是不够深入。如果每一部分都做到刘宝红老师《采购与供应链管理》一书那么透彻就好了。

还行比较浅适合入门

采购是一个专业活，要做好采购，需要具备以下四种核心能力： (1) 要有能力回答为什么选择这家供应商； (2) 要有能力回答为什么是这个价格； (3) 要知道如何通过合同控制采购风险； (4) 要知道如何进行一场双赢谈判。

刚开始觉得非常废话，从中部开始就非常干货

采购入门指南。值得一读。《论语》曰：“知之者不如好之者，好之者不如乐之者。”我们相信，阅读本书有助于采购工作者成为一名更专业的采购人员，快乐地从事采购事业。

如果说非要和《采购与供应链管理》做对比，本书可能侧重于对采购专业上的分析与指导，后者则站在整个供应链的角度去定义采购的角色。本书对于我这样的外行去了解采购，还是有帮助的。

写得谈判比较多，对于新手不具有实践意义，推荐从0开始学采购

特别适合有一些工作经验的人看，可以梳理一下平时的工作，有一些新的启发，符合真实的采购场景，不是单纯的理论。

口水话太基础，很啰嗦

对采购及供应链方面，仅仅局限于举例子，缺少深入的透析，本书太过于浅显，也缺少系统的整理。开始的部分还比较适合初学者，后面感觉有点冲字数的感觉。

挺实用的书

挺实用的一本书

非常全面和系统，师傅领进门，修行靠个人。LONG WAY TO GO！ 加油！

---

[如何专业做采购](#) [下载链接1](#)

## 书评

特别喜欢前两章，感觉全都是干货。一看就是实践经验的总结和提炼，很贴近真实的采购。

但是从第三章成本分析和第四章合同管理方面，我感觉实践性不强。基本上都是公式和法律条文的堆砌，没有多少指导...

---

与其说是入门书籍，其实更适合有过一定采购从业经验的同志们阅读。尽管我们这些小虾米可能和宫老师博大精深的专业知识，丰富多彩的行业背景有一定的差距。Anyway，可以学到不少东西。整本书的风格生动，幽默，务实。值得好好阅读，推荐。另外，建议宫老师可以把这本书和他正在...

---

[如何专业做采购](#) [下载链接1](#)