

询价与供应商开发全 面概述

汇报人：XX

2024-01-06

目 录

- 询价概述
- 供应商开发概述
- 询价与供应商开发的关系
- 询价策略与技巧
- 供应商开发策略与技巧
- 询价与供应商开发的挑战与解决方案

contents

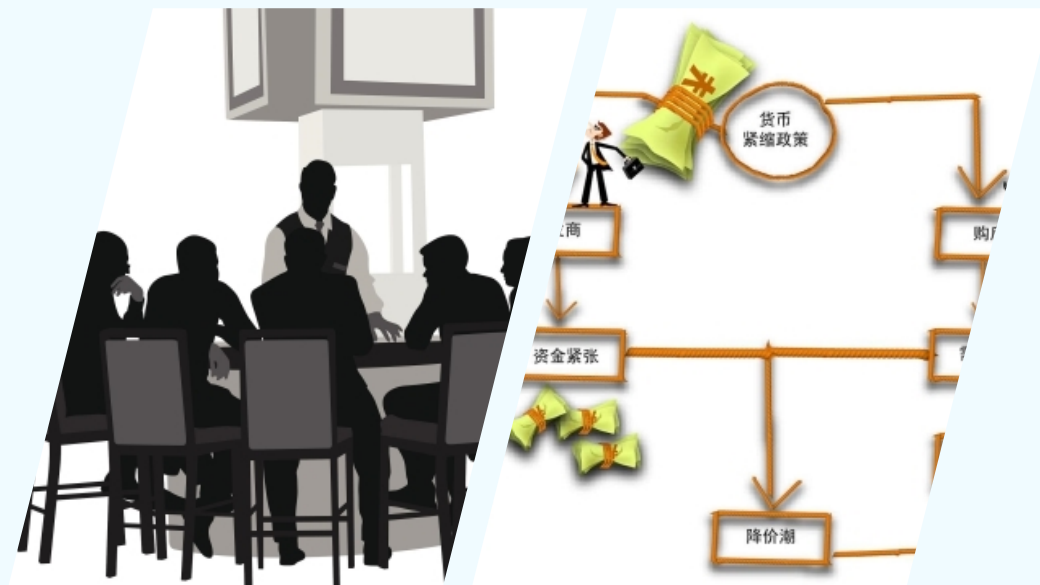


01

询价概述

询价定义

- 询价定义：询价是一个过程，通过向潜在供应商询问产品或服务的价格和条件，以评估和比较供应商的报价和满足采购需求的能力。





询价的重要性

01



成本效益分析



通过询价，企业可以了解不同供应商提供的价格和条件，从而评估成本和效益，为决策提供依据。

02



供应商比较



询价过程是评估和比较不同供应商能力和竞争力的机会，有助于选择更合适的供应商。

03



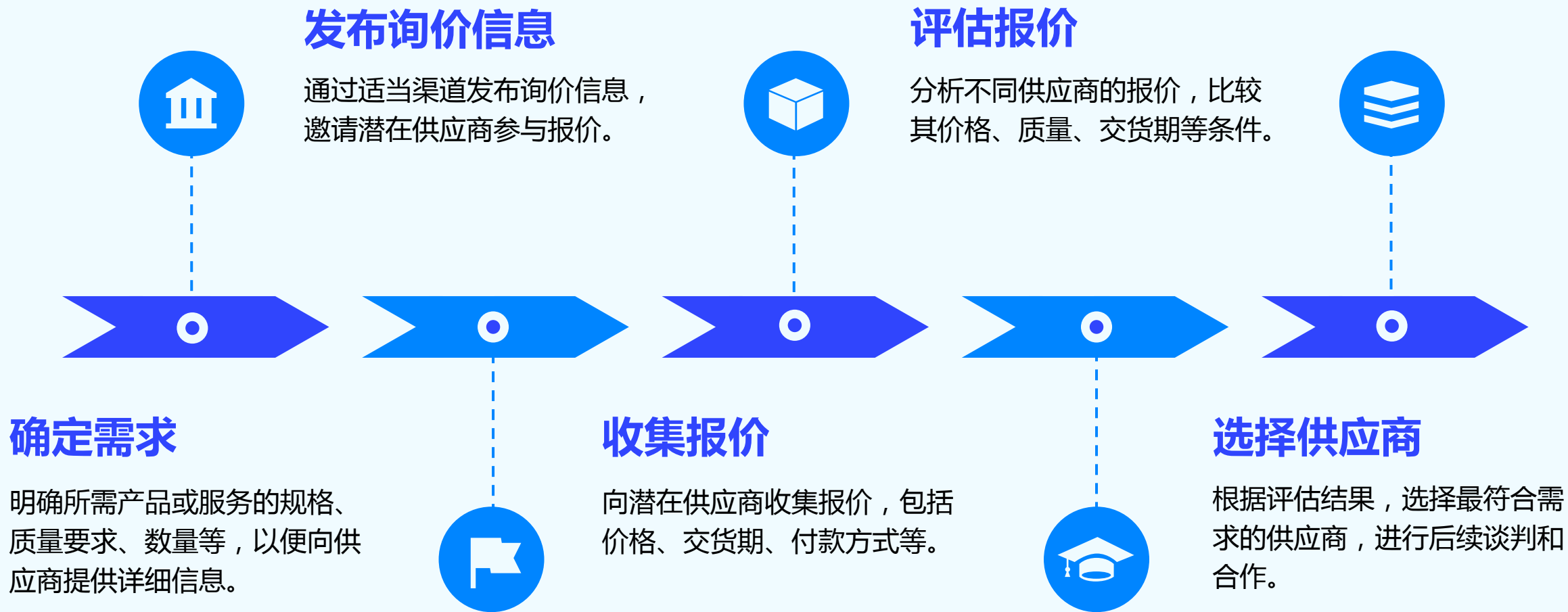
谈判基础



询价可以作为与供应商谈判的基础，有助于在价格、交货期、质量等方面获得更好的条件。



询价流程





02

供应商开发概述

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/146211221031010112>