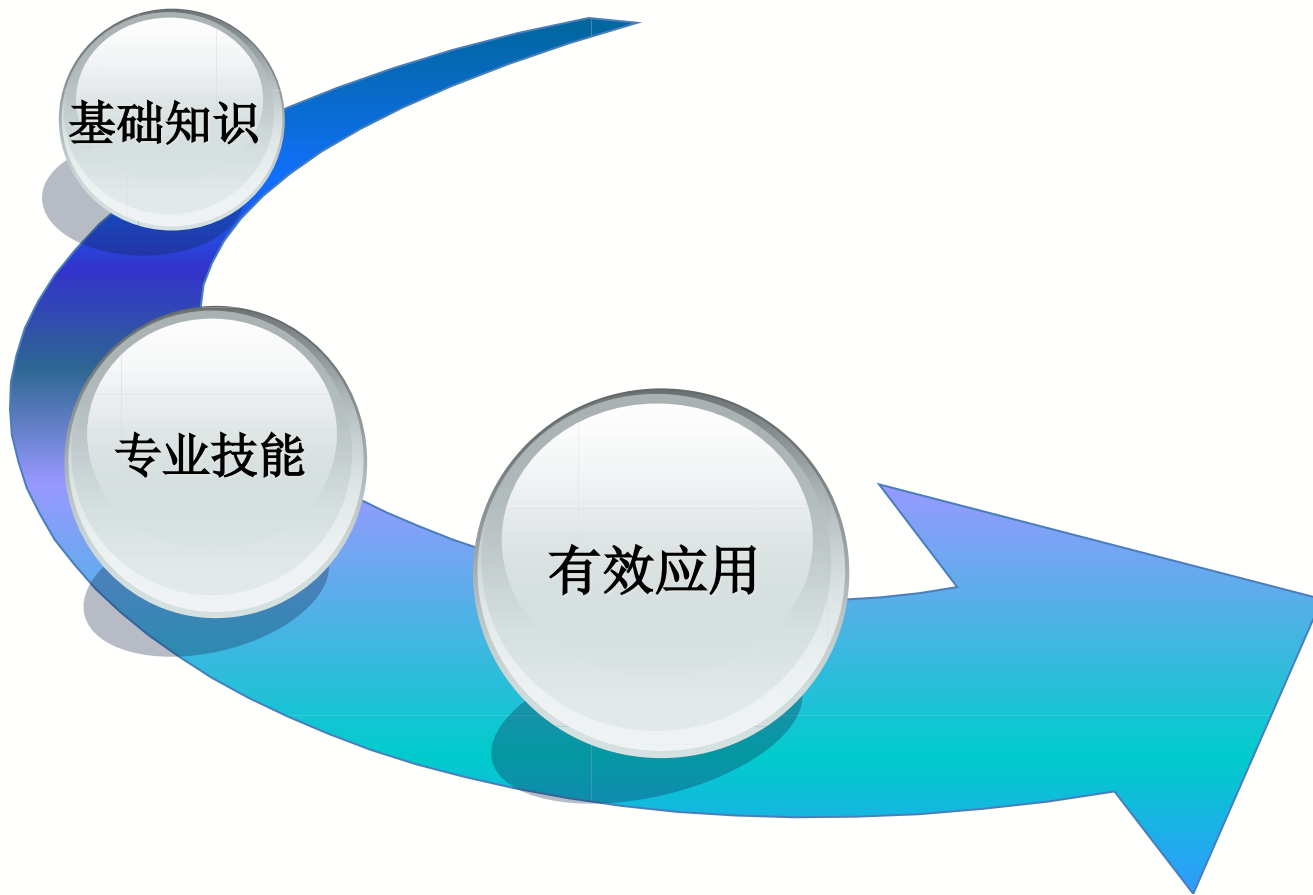




# 商品采购与供给商管理

课件制作：624424051





## 职场角色测试

处理职场的人际关系是一门博大精深的学问，办公室的哲学总是令我们头痛，也许今天你还在一群人中暗自庆幸，但明天一个不小心就成为了众矢之的。下面就来测一测，你在办公室是什么角色，会不会被同事攻击或孤立呢？



## 职场角色测试

某次老板决定犒赏员工们，请大家看一场电影，如果上映的影片如下，假设你都没看过，你会选哪部呢？

A. ?东成西就?

B. ?生化危机?

C. ?把戏年华?

D. ?泰坦尼克号?

## 职场角色测试

### A. 职场开心果

在办公室里你扮演着开心果的角色，积极活泼气氛，假设有争斗，你也能化干戈为玉帛，最后让大家一笑置之，必须要选择立场时，你也会先权衡利弊再做打算。你走到哪里都倍受欢迎，让同事们也羡慕不已。

### C. 职场冤大头

你在人群里常常给人一种独立孤傲的感觉，其实你的内心非常渴望和大家一起分享，只是迈不出那一步，所以时常会被别人误会、孤立，久而久之，你也习惯了，不再去解释什么。提醒：强者不惧示人以短，别死要面子活受罪了。

### B. 职场墙头草

你可以人来疯，也可以很安静，主要还是看你心情，如果你不想介入争斗，就会默默隐藏在人群里，但是当你哪根筋不对劲的时候，就会引发一场纷争，最后成为孤家寡人一个。提醒：冲动是魔鬼。

### D. 职场万能胶

你是最群众口味的，办公室的那点事儿，你不会思考的太多，你的办公室生存法那么就是人多力量大，站在人数多的那边总是不会错的，所以根本不会受到众人的攻击。提醒：随波逐流很容易迷失自己喔！

# 课程大纲

## 一、商品采购根底知识

1、商品采购概述

2、商品采购方式

3、商品采购谈判技巧

4、商品采购开展趋势

## 二、供给商管理

1、供给商管理概述

2、供给商管理的策略与方法

3、供给商关系管理

## 商品采购根底知识

### 商品采购的定义



商品采购是指物流企业为实现企业销售目标，在充分了解市场要求的情况下，根据企业的经营能力，运用适当的采购策略和方法，通过等价交换，取得适销对路的商品的经济活动过程。

# 商品采购根底知识

用户需求



互利关系



商品采购的定义



# 商品采购根底知识

## 商品采购原那么

### 以需定进

是指根据目标市场的商品需求状况来决定商品的购进。

### 勤进快销

是指零售企业进货时坚持小批量、多品种、短周期的原那么。

### 以进促销

是指零售企业采购商品时，广开进货门路，扩大进货渠道，购进新商品、新品种，以商品来促进、拉动顾客消费。

# 商品采购根底知识

## 商品采购原那么

### 储存保销

是指零售企业要保持一定的商品库存量，以保证商品的及时供给，防止脱销而影响正常经营。

### 文明经商

零售企业面对的是顾客，以向顾客销售商品来获取利润，因此必须坚持文明经商、诚信待客的原那么。

### 信守合同

即采购商品时，要以经济合同的形式与供货商之间确定买卖关系，保证买卖双方的利益不受损害，并使零售企业的经营能够正常进行。

## 商品采购渠道

• 商业系统批发企业

• 生产企业

• 批发交易市场

• 商品配送中心

# 课程大纲

## 一、商品采购根底知识

1、商品采购概述

2、商品采购方式

3、商品采购谈判技巧

4、商品采购开展趋势

## 二、供给商管理

1、供给商管理概述

2、供给商管理的策略与方法

3、供给商关系管理

# 商品采购方式

### 集中采购

◆ 指同一企业内部或同一企业集团内部的采购管理集中化，由经理或专门商品采购部门全权负责商品采购。

#### 优点

- ①获得规模效益，降低采购和物流成本
- ②节省成本，由少数人员负责全店采购，专人专岗
- ③易于稳定与供应商的关系，实现成效最佳的长期合作

#### 缺点

- ①易与销售脱节，不利于商品内部流通
- ②手续较多，过程过长
- ③专业性强，责任重大

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/516101234003010133>