

<<低成本采购策略>>

图书基本信息

书名：<<低成本采购策略>>

13位ISBN编号：9787111279204

10位ISBN编号：7111279204

出版时间：2009-8

出版时间：机械工业出版社

作者：麦克·布坎南

页数：220

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<低成本采购策略>>

前言

多年来，在从事采购业务的职业生涯中，我始终如一地致力于为企业和客户降低经营成本，同众多的采购咨询专家一样，每年我通过自己的工作，为客户削减数百万英镑的成本。

近年来，我偶有心得，觉得该写本书，将自己亲历并行之有效的削减采购成本的知识，择其精要，提炼整理，奉献于立志在此行业有所成就的人士。

我很欣慰，且备感轻松地说，自己不但有能力出一本书，而且还确实出成了。

如果你负有为企业削减经营成本的责任，本书应时对路，为你量身打造，你将获得采购领域实务操作的真知灼见和实用技能，以减少企业所购商品和服务的采购成本。

为此，我尽量使用“简明”的语言写作本书，而少用晦涩、费解的“行话”。

在多年的采购生涯中，我有幸与多位颇具天赋、业绩卓越的采购专家成为同事，他们真是不胜枚举，但我还是必须提及我的好友安德鲁·赫斯洛普，一位极具天赋的采购咨询界同仁，早在2007年年初，他就出版了多部专业书籍，而当时我还未决定是否要开始写作，要不是他的不懈鼓励，本书现在不是没有动笔，就是尚未完成。

本书内容的充实与完善，得益于我和安德鲁无数次的畅谈沟通，全书总体谈采购，重点谈成本削减。

还要感谢塞恩斯伯里超市集团公司的总裁贾斯廷·金先生，经他同意，我才得以同他的高层管理专家，共同探讨削减成本的思路和途径。

<<低成本采购策略>>

内容概要

提高企业利润的方法通常只有三种：增加销量、提高售价和削减成本，日趋激烈的竞争使得前两种方法越来越难以实现，因此如何削减成本成为了企业盈利的关键。

而相对于其他领域，采购成本则是削减成本的关键。

本书向读者们揭示了削减采购成本的秘诀，并通过大量案例将这些抽象的技巧活生生地呈现在读者面前。

<<低成本采购策略>>

作者简介

麦克·布坎南(Mike Buchanan), 麦克·布坎南先生现为英国知名采购咨询公司LPS(Link Procurement Service)的首席执行官。

1984年, 他在英国必成公司开始了自己的采购职业生涯, 曾经负责公司年4000万英镑的采购。之后他还曾在吉列、露华浓等公司担任采购要职, 负责众多领域的产

<<低成本采购策略>>

书籍目录

前言引言	第1章 采购哲学和采购心理学	1.1 采购哲学	1.2 采购哲学与采购心理	1.3
供应商对采购人员的影响	1.4 个人性格类型和处事态度	1.5 风险管理	第2章 与采购有关的重要概念	
2.1 专业术语：削减成本、控制成本、可避免成本	2.2 采购组合	2.3 帕累托原则（80/20原则）	2.4 单一采购渠道与多元采购渠道	2.5 购买力和内在成本削减潜力
2.6 市场细分	2.7 采购质量	2.8 总体拥有成本	第3章 有效工具与技巧	3.1 采购
3.2 估计和搜寻削减成本的机会	3.3 采购周期	3.4 价格基准	3.5 采购规格——商品	
3.6 采购规格——资产设备	3.7 采购规格——服务	第4章 以改变削减成本	4.1 在现有供应商和潜在供应商间周旋	4.2 改变采购品种
4.3 改变采购方式	4.4 改变采购时间	4.5 改变采购人员	4.6 改变采购货源	4.7 宁租勿买吗
4.8 在采购周期的前期采购	第5章 市场测试	5.1 为什么市场测试如此重要	5.2 市场测试的类型	5.3 搜寻潜在的新供应商
5.4 国际采购	5.5 困难市场的市场测试	5.6 案例研究	第6章 外包与自制	6.1 外包的背景
.....	第7章 商务谈判			
第8章 合同与合同法	第9章 电子采购	第10章 采购业务的组织管理	附录	

<<低成本采购策略>>

章节摘录

第1章 采购哲学和采购心理学 1.1 采购哲学 在很多专业领域，有些书籍在出版后的很长一段时间里被认为是极具价值的，大卫·谢里登1991年出版的《商务合同谈判》就是这样的好书。1986年以前，谢里登一直是whitbread公司的集团采购和保险业务主管，从那以后他一直是采购业务、商务谈判等有关领域国际著名的作家和讲师。

很遗憾此书没有再版，现在只能在亚马逊网站等销售二手书的渠道“淘到”当年的“最新”版本，如有可能，应当买一本，此书太值得一读了。

书中充满了真知灼见，而且谢里登对复杂问题的清晰思考令人耳目一新，充分开发了他个人的经验宝库。

我想推荐给你的正是他的采购哲学。

这一哲学很简单，用该书的一句话就可以概括：“谈判决策应以经营战略为依据，短期、中期、长期效果的取得取决于待售、待销商品的特性。

” 大部分成功的采购咨询师的采购哲学与谢里登颇为相似，因为这一哲学每年会为客户节约数百万英镑的成本，谢里登今年81岁，还经常讲学，“采购哲学”的魅力可见一斑。

不管人们对企业的社会责任和可持续采购等“软实力问题”的见解如何，他们往往会为采购人员带来不必要的困惑，但是，对上述问题的关注现在已经是公司经营哲学的一个必要部分。

如果企业是在公众的监督之下，它就不得不对此加以重视，例如，一个大型零售商就是这样，但是，大部分商业企业在很大程度上不受公众的监督。

<<低成本采购策略>>

媒体关注与评论

全面降低采购成本，切实提升企业利润。

作者依据自己多年的亲身经验，向读者展现了一个个真实的业界案例，并将它们在全书的正文与书后的附录中体现得淋漓尽致。

本书不仅展现了采购的实际技巧，而且还讨论了如何将这些技巧引入实际工作中 ——施蒂文·海尔斯，英国电信公司（BT）
削减采购成本的工具、技巧以及成功的关键，这些你所渴求，却不知道应当如何获取的知识在本书中应有尽有，并且都以言简意赅、朴实易懂的语言呈现在你的面前。
任何企业决策者都会对本书爱不释手 ——乔恩·休斯，未来采购公司

<<低成本采购策略>>

编辑推荐

全面降低采购成本，切实提升企业利润。

提高企业利润的方法通常只有三种：增加销量、提高售价和削减成本。日趋激烈的竞争使得前两种方法越来越难以实现，因此如何削减成本成为了企业盈利的关键。

而相对于其他领域，采购成本则是削减成本的关键。

《低成本采购策略》向读者们揭示了削减采购成本的秘诀，并通过大量案例将这些抽象的技巧活生生地呈现在读者面前。

《低成本采购策略》比读者：
需要全面且高效了解现代采购策略的采购经理、工厂经理、运营经理
负责降低成本的企业经理人老板、企业主
负责采购活动但对如何降低成本欠缺经验的新手
学习过采购理论，需更多了解降低成本实务的新采购员
需要关注如何降低成本的销售和营销经理
为什么必须降低采购成本？
面对全球性的经济衰退。

支撑利润的两大举措——提价和增销变得千难万难。

此时。

成本竞争优势就显得更为至关重要！
企业成本中的70%是采购成本。

专业、高效、可行的低成本采购策略将帮助企业获得战略性竞争优势。

谁要关注采购成本？
企业总经理、工厂经理、运营经理，及相关中高层管理人员。

采购总监、采购经理、采购人员。

成本控制人员。

供应链管理相关人员。

阅读《低成本采购策略》的收益
掌握降低采购成本的专业手段和技巧。

世界大企业采购成本控制的实际
经验分事：
采购哲学和采购心理学
与采购有关的重要概念、有效工具与技巧
以改变削减成本
市场测试
外包与自制
商务谈判
合同与
合同法
电子采购
采购业务的组织管理

<<低成本采购策略>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>