

<<教你如何成为采购高手>>

图书基本信息

书名：<<教你如何成为采购高手>>

13位ISBN编号：9787807477969

10位ISBN编号：7807477962

出版时间：2010-3

出版时间：海天

作者：刘剑锋

页数：291

字数：213000

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>

<<教你如何成为采购高手>>

前言

记得我做采购之前，总会听到某某因为做采购工作改变了人生，原因是在采购岗位上捞肥水（回扣），自己的收入因此比其他职位高出数倍甚至数十倍之多。

也许这是我当时追求采购的主要动机吧。

追求收入增值或许这是人之本性，但现在自己做老板了却有点理念回归，觉得追求收入快速增值，不应该通过不道德甚至是法律不认可的方式，这更有悖于良心。

可是有人这样反驳我：对本身就靠剥削赚钱的老板们，反过来剥削这些老板们一点，这不正是劫富济贫吗？

目前还没有法律约束你这么做，这更是一种靠智慧的行为，因为采购价格是在老板的监管下通过采购员的技巧降下去的，在价格符合市场水平甚至比市场水平还要低的前提下，赚取一点智慧的回报，这难道有错吗？

——这样的反驳。

令我无言以对，因为道德和法律似乎在这里变得宽容，或者说默默间已得到了道德和法律的偏袒，可我还是觉得有愧于给我采购职位的企业。

我坚持我的理念：采购员捞回扣不利于建立良性的市场规则。

为了让这个理念深入人心，为了从另一角度控制采购捞回扣的发生，我决心将我的采购真本领（一些老采购是不太愿意将采购学问传授给旁边人的，以免增加采购员问的竞争），通过这本书详细深刻地传授给愿意做采购的朋友们。

只是希望朋友们能用这些真本领多给所服务的企业创造价值，为经济的更快发展做点自己的贡献，也为自己将来的发展铺平道路，因为做采购其实就是在锻炼自己做生意。

采购人才是21世纪十二种紧缺人才之一，目前熟练采购人才缺口达二十万之多。

<<教你如何成为采购高手>>

内容概要

本书作者设身处地写出了作为一名采购人员所必需的实用知识，独到而毫无保留地奉献给广大有志于采购工作的上进青年们。

本书的内容广泛而深刻、语言通俗而精练、事例实战而典型、要点实用而关键、入点独到而必须，适用人群类型广泛。

本书适合对采购一无所知的人员；本书不但主体内容全面，还在部分重要章节和书尾设置了众多附录，方便使用者查阅，又不失为采购人员的工具书。

本书的宗旨在于，熟读此书就能让你通过面试，就能让你上岗操作。

<<教你如何成为采购高手>>

书籍目录

前言第1章 对采购的认识 1.1 如何理解采购？

1.2 采购的目的是什么？

1.3 采购有哪些作用？

1.4 采购员应培养哪些能力？

第2章 采购职掌 2.1 什么是采购职掌？

了解采购职掌有什么意义？

2.2 中大型厂的采购职掌 2.3 中型厂采购职掌 2.4 小型工厂采购职掌第3章 采购流程 3.1 旧机种的采购流程 3.2 新机种的采购流程第4章 采购控制 4.1 采购管理 4.2 采购方式有哪些分类？

4.3 如何理解采购计划？

4.4 5日原则 4.5 如何界定请购核决权限？

4.6 采购成本控制 4.7 什么是交易条件？

应注明的交易条件有哪些？

4.8 外包与委外加工 4.9 采购交期的控制技巧第5章 供应商的开发 5.1 供应商开发由什么部门发起？

5.2 供应商信息的获取途径有哪些？

5.3 供应商信息的收集程序第6章 供应商管理 6.1 供应商的定义 6.2 如何理解供应商评选？

6.3 新供应商的评选步骤怎样进行 6.4 供应商的绩效考核第7章 采购技巧 7.1 通常的价格谈判技巧有哪些？

7.2 应灵活运用特采，特采是必不可少的采购技巧 7.3 你应该坚持做优秀采购员的每日例行 7.4 采购操作案例及分析第8章 ISO相关文件与要求 8.1 供应商评估控制程序书 8.2 采购控制程序书 8.3 内部稽核对采购有哪些要求？

第9章 对材料的认识 9.1 原材料有哪些分类？

9.2 各类原材料的工艺制造设备是什么？

9.3 你了解主要原材料的一般品质吗？

9.4 几类原材料的材质、一般型号、工艺简述与规格表示方法 9.5 电子元件基本知识 9.6 部分模具材料的材质与型号 9.7 金属材料的工艺性能第10章 对原材料的估价 10.1 各种原物料如何计价？

(各列出计价公式) 10.2 部分常用原材料市价举例第11章 采购会接触到的相关表格及作用说明 11.1 表格的种类和作用 11.2 相关表格样式及应用流程说明第12章 采购需要了解的工程图纸参数 12.1 采购员应关注哪些工程图要素？

12.2 教你如何识解零件工程图？

第13章 采购应该了解的相关认证、标准 13.1 质量体系认证 13.2 各国产品安全标准(简称安规)第14章 采购对模具管理的方法与技巧 14.1 请先了解模具的开发 14.2 如何进行模具的保管？

第15章 采购原材料的购备时间 15.1 估算原材料购备时间的重要性 15.2 原材料购备时间是怎样预估的？

15.3 案例第16章 对ERP的认识 16.1 MRP和ERP的概念 16.2 采购流程演示第17章 电子商务采购 17.1 记住一些信息资源平台 17.2 电邮(EMAIL)与信使聊天是交流的工具 17.3 采购前应注意些什么问题？

17.4 常见的几种付款方式 17.5 电邮交流案例 17.6 外购流程第18章 会接触到的文书种类及特点 18.1 什么是文书？

如何理解文书的重要性？

18.2 采购会接触到哪些文书？

18.3 请举例说明这些文书的样式第19章 电话、传真的采购使用技巧 19.1 了解电话、传真使用技巧的作用 19.2 有哪些相关使用技巧？

第20章 采购应聘技巧简述 20.1 采购应聘者应作出如何表现？

20.2 采购应聘者应如何回答问题？

附录

<<教你如何成为采购高手>>

章节摘录

由老板自己指定亲戚朋友来做采购，那是老板更不愿意的事情。因为那样一则不利于管理：同事们都知道他有尚方宝剑而不敢惹他，更不要说对他的不良行为采取严厉手段；二则大树底下好躲荫：借着和老板的亲戚关系，和供应商大谈私底下交易，旁边人认为老板有“肥水不流外人田”的想法而懒得去管，以免自打嘴巴。

照这样看，招外人做采购还是比招内亲要好。

老板都是精明的，这些道理比你更清楚。

错误观念之三：采购职位招聘的机会少 采购职位招聘的机会更多。

只要到人才市场看一看或者注意一下各种招聘广告，你就会发现，招聘采购的机会甚至比文员、财会或其他文职类工作还要多。

为什么会这样呢？

一般一个四五百人的加工厂需要四五位采购员进行分工，而文员或财会却只需要两三位或三四位，也就是职位设置更多。

二则采购职位是一个相对敏感的职业，做久了容易被发现不良行为（一般就职以两三年居多）因而流动性相对较大，这就更增加了采购职位的招聘机会。

错误观念之四：没有做过采购就应聘不到采购工作 一本全面到位的采购教材能让你模拟采购操作，大致的采购工作经验可以从中定形。

大多从事采购工作的人员，最初都是靠应聘获得的机会，而不是靠所谓的关系。

应聘采购之前，在身边的例子影响下，他们有的只是对采购工作性质的诱惑或者说向往，然后通过买书学习，学了一些能表达采购工作的语言，再尝试着面试那些要求并不高的采购员或采购文员的工作，虽然无法像凭借着本书一样学得实用、深入、全面，表达得让考官不敢认同他有足够的采购经验，但他那种被激励着的自信心蒙混了考官的录取标准，从此他有了深入采购工作现场的机会，哪怕只能让他在采购工作岗位上工作两个月，他也满足了——因为他有了初步的工作经验，他可以在下一次的应聘表达中应用上一些真实的东西。

这些在大部分甚至是所有的采购书籍中都难找得到的真实的东西，在本书中出现了。

<<教你如何成为采购高手>>

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>