

新的商人形象

采购员职责

你 = 新一佳

- 头发要勤清洗, 梳整齐
- 胡须每日刮修
- 指甲应常修剪
- 制服常洗涤, 并且要烫平
- 皮鞋常注意有无沾泥尘
- 保持清洁
- 可以休闲一点儿, 穿西装总不会错



行为准那么

- 不沾染恶习
- 完成业绩是你的使命
- 具备充分的产品知识, 尤其是新产品
- 建立商情
- 加强寻找新的供给商
- 调查竞争动态
- 进货商品的售后效劳
- 妥善处理抱怨
- 培养爱公司的精神



电话沟通



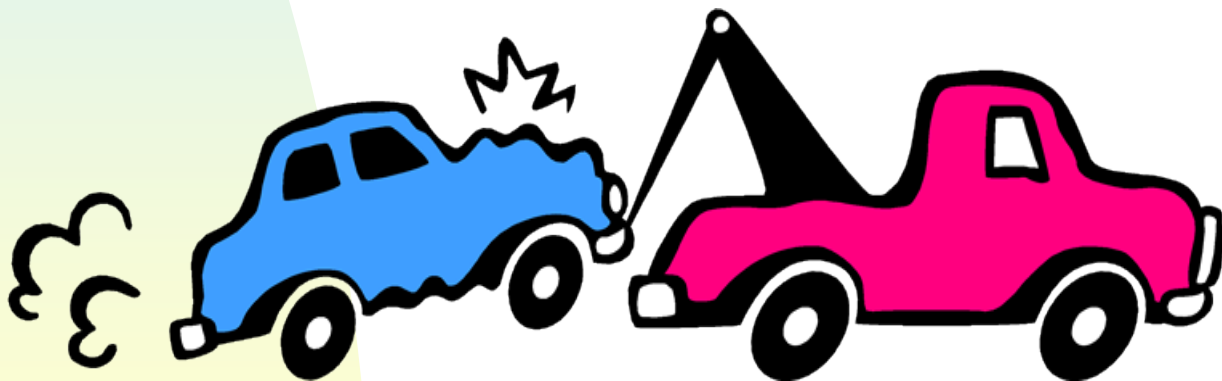
“你好，我们”
“有什么可以帮助你？”
“多谢！”
“再见。”

- 不过三原那么
- 通话简洁
- 声音清晰
- 不打私人电话

遵循工作程序

合同程序
供给商与商
品根本资料
新品根本资料
取消程序
停止取消单
品程序
进价调整程
序

促销程序
现金采购程
序



市场调查

- 竞争对手调查
- 供给商调查
- 目标顾客需求调查
- 行业调查
- 做好预算



采购根本原那么



- 为谁采购
- 高回转
- 部门绩效
- 信守合同

商品专家

- 熟悉商品知识
- 商品必备的文件资料，销售许可，卫生许可，
- 商品质量检验



坚持公司的原那么

谈判

第一步：准备

- 个人仪表
- 准备必要的资料：
- 拟订洽谈方案，提前预约

公司简介，公司海报、名片、公司的根本政策、笔、计算器、合同和订货单。



第二步：谈判之初

- 交换名片
- 用“称赞”的方式开始
- 注目的方法：与对方业务员谈话时，凝视其两眼之间的一点
- 重视第三者
- 自己找座位坐下
- 不偏离正题
- 礼貌用语

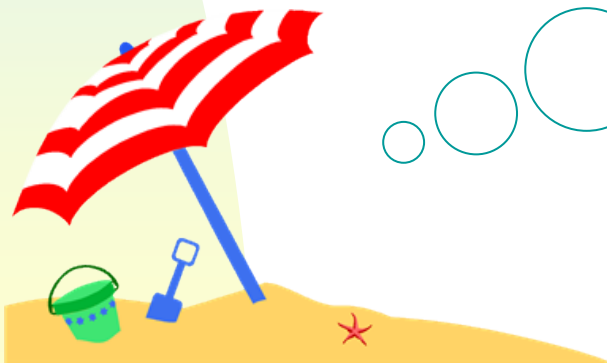


您的生意越来越好！
您的生意做得很大！

第三步：实质洽谈

- 询问对方
- 倾听, 记录
- 说明本公司的意向或原那么

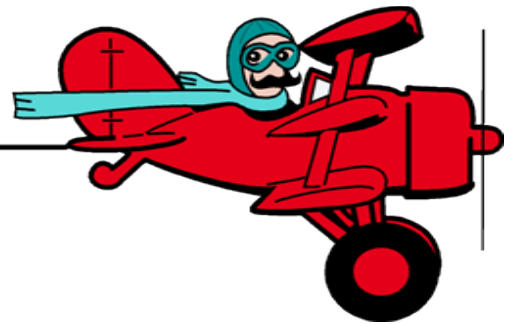
- ① 经销哪些产品?
- ② 哪一种厂牌价位最畅销?
- ③ 在哪些商场有销售?
- ④ 付款方式怎样?
- ⑤ 对本商场有哪些了解和评价?
- ⑥ 希望采取哪些付款方式?
- ⑦ 行业市场状况如何?
- ⑧ 主要需求顾客有哪些?



第四步：挑选商品

- 采购员应事先对该产品有相当的了解。
- 仔细观察该商品，品尝，安装，调试。
- 询问对方。
- 多跟别的厂牌同价位产品比较。
-

品牌 质优 效劳 新奇 包装



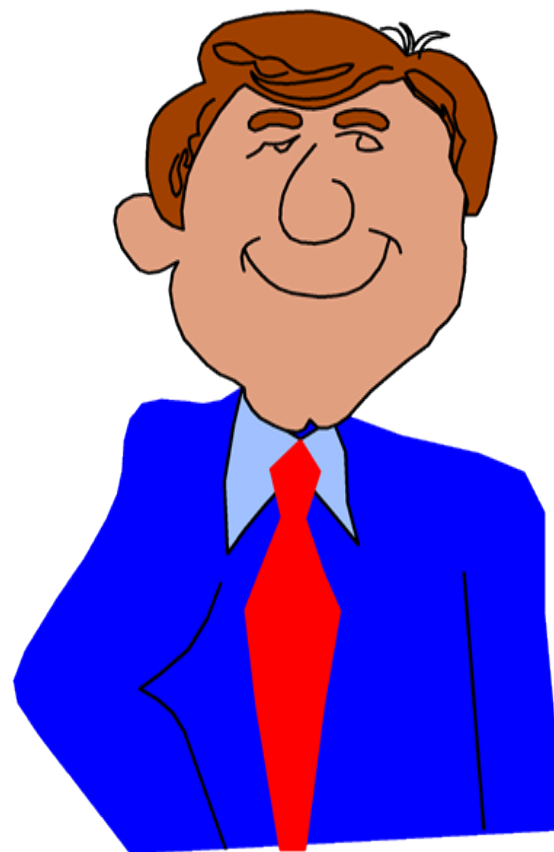
第五步：了解供给商

- 供给商评价
- 供给商根本资料
- 商品质量
- 相关客户调查
- 商品品牌
- 业务员素质



第六步：成交

- 充分的市场调查，顾客反响，销售预估
- 逐条确认合同条款
- 送货，包装，对方的工作配合
- 问题处理。



调整

- 假设洽谈后尚未成交, 那么下次洽谈前必须有充分准备



没有结果的原因是什么?
对方反对的主要理由是:
我当时的答复是:
我应该作的答复是:

与供给商关系

- 坚持公司利益第一
- 帮助供给商解决问题
- 供给商配合
- 正直和老实原那么
- 公正评价供给商等级



采购员考核

- 商品销售
- 商品周转率
- 供给商配合

- 退佣和折扣
- 财务收益
- 滞销商品



坚持你的原那么

议 价

我们与供货商的目标一致：

最大限度地销售

供货商希望：

- 以一般的进价
- 所有商品

我们那么希望采购：

- 高回转的商品
- 以折扣价买入

■ 我们的游戏规那么：

■ 坚持你的要求

对顾客来说
明确清晰的选择
清楚的摆设
选购更加方便

对公司来说
增加每一单品的销售量
可以得到更好的采购价格
便于管理



为什么要有限地选择

高回转=销售数量/品种数

最正确及精选的单品

它们拥有最高的市场占有率；

它们吸引并满足顾客的需要

它们占销售量的绝大局部

最廉价的商品

很多顾客只在乎价格
在每个分类中必须有一种最廉价的单品
(质量要有保障)

以折扣价采购

- 向供货商咨询，在你的区域范围内，它负责那些商场的送货？每家店平均销售额是多少？了解竞争者的消息。
- 表现我们的销售潜力
- 费用较少，如果与我们合作，他们可省下多少送货次数？多少行政作业？
- 付款平安，它确定可以准时拿到货款，实行统一结算，信誉良好
- 与我们合作，有助于供货商的形象。一个分店采购，即增加与其他分店的合作时机；
- 所以，供货商必须分享他们所获得的额外利润

统一采购的优势

- 我们经常会面对拥有多项高销售产品的大供货商，为了获得更好的价格，统一采购。因为一般来说货架上都应该有这些商品
- 批量采购以降低进价



安排供货商之间的竞争

- 多个供货商提供相同的产品；
- 同时与他们洽谈，使之彼此间竞价；
- 可有意安排同一时间约见。
- 为保持货源，必须保存备用供货商



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/976113240051010133>