

采购管理十二大剑法

【课程背景】

把人搞定了，采购的事儿就好办了。干采购，你能搞定各个环节的人吗？口说无凭，掌握一些方法，搞定采购也不是啥难事。

让你头疼的那些事，都不是事，是事儿也就烦一会。找不到合适的供应商、担心乱报价，产品质量难以保证，库存周转率管理难题等等，都是采购员必须要解决的问题。兵来将挡，采购的事儿。

见招拆招。教你 4 招，搞定供应商；走好 5 步，不拍乱报价；29 种谈判技巧，让你掌握采购主动权；5 种方法，帮你搞定产品质量分析；7 种策略，帮你做好供应链管理；库存管理秘诀，帮你守住周转率的生命线。

丰富的图表，具体翔实的案例，让你轻松快速地掌握核心要点。40 个经典案例帮你全面解析要点，80 个经典图表帮你迅速掌握采购管理的秘诀。

本课程《采购管理十二大剑法》由具有十多年企业管理经验的刘小明老师主讲，刘老师结合多年采物流培训经验，国际采购师 18 本书，同时 2015 年 1 月自己出版的《管好采购就靠这几招》书籍内容实施授课。

【授课时长】

两天(12 小时)

【课程收益】

掌握采购的知识，找准自己的位置，明确采购的流程和制度。

掌握供应市场以及细分定位。

供应商评估与选择及绩效考核。

了解和清楚供应商报价。

掌握招投标基础知识，了解招投标流程和各阶段需注意的事项。

掌握 29 种采购谈判技巧和 9 种谈判策略。

掌握采购合法的基础知识，在日常签署供需合同就不会出错。

做好采购库存管理，做到采购及时，库存不积压。

熟悉供应商质量管理，使质量异常不成为自己的绊脚石。

了解和清楚供需关系管理，维护自己与供应商的关系。

掌握供应链管理的基础知识，在供应链管理中找准自己所处的位置，做好采购管理。

【授课对象】

企业老板、供应链总监/经理、PMC 部、资材部、采购及物料管理相关从业人员、欲从事采购职业的人员。

【课程特色】

讲授法，演练法，小组讨论法，案例分析法，视频教学法，学员分享法，老师点评法。

【课程大纲】

第一章 剑法一：什么样的认识，决定什么样的高度

1. 不想争优秀，干不好采购员
2. 采购管理就要这么做
3. 采购部的那些人和那些事儿
4. 在流程中找准自己的位置
5. 搞不懂采购制度，你就是迷途的羔羊

第二章 剑法二：供应市场这样找，共赢策略这么定

1. 不懂供应市场，如何做采购
2. 供应市场分析就该这么做
3. 教你 8 大招术搞定细分供应市场评价
4. 供应定位模型轻松搞定供应战略
5. 用好供应战略，轻松采购大宗商品

第三章 剑法三：管理供应商，还得有绝招

1. 供应商开发就该这样做
2. 4 招搞定供应商选择
3. 供应商评估要做足这八点功课
4. 6 大步骤做好供应商的评估

第四章 剑法四：走好这五部，不怕乱报价

1. 第一步：搞定采购报价不可不知的流程
2. 第二步：打好报价的商业信息战
3. 第三步：报价就要玩转供应商定位模型
4. 第四步：用好这 4 种采购报价方法就妥了
5. 第五步：给你支 4 招，帮你做好结算管理

第五章 剑法五：走好这四步，没有做不好的项目招标

1. 第一步：采购招标要盯紧的关键内容与框架
2. 第二步：做足规划，项目采购管理才能有条不紊
3. 第三步：掌控招投标规则，一切按规则办事
4. 第四步：按流程实施，打赢采购招标这一仗

第六章 剑法六：马上就能掌握主动权：29 种采购谈判技巧和 9 种谈判策略

1. 精准定位供求关系，谈判才能赢得主动权
2. 谈判前做足需求分析功课，才能做到知己知彼
3. 让你赢得采购谈判的 9 种有效策略
4. 29 种采购谈判技巧让你彻底征服供应商

第七章 剑法七：采购合同这么管，就不会出错

1. 这样应对 4 种合同中常见的疑难问题
2. 用点小技巧，搞定合同谈判
3. 合同管理内容就该这样做
4. 照流程办事，制订合同管理
5. 不可不做的合同风险管理
6. 谨慎做好供应商合同终止、续签

第八章 剑法八：周转率就是生命线：采购要及时，库存不积压

1. 搞明白什么是采购进度控制与库存管理
2. 高效的采购进度与库存管理，让企业省钱又省心
3. 物料分类有方法，库存管理好应对
4. 安全库存量，是采购不可逾越的生命线
5. 掌控采购周期，既省钱又降库存

第九章 剑法九：成本省下来就是利润

1. 不懂采购成本，如何有效控制成本
2. 用好 QCDSO 体系，才能更好地比质比价
3. 千万不要被单一供应源控制
4. 这十大手法帮你彻底降低采购成本
5. 掌控这 4 种因素，才能有效控制采购成本

第十章 剑法十：采购质量关乎生命

1. 质量，采购管理的重中之重
2. 这 5 种方法，帮你搞定供应商质量分析
3. 用好 SQE，采购质量有保证
4. 6 步处理法，有效应对质量异常

第十一章 剑法十一：这样就能管好供需关系

1. 供需关系，你要明白其中的微妙之处
2. 供应商关系，既有竞争又有合作
3. 竞争与合作，都要为我所用
4. 这 6 种类型供应商，看你如何管
5. 这样结束供应商关系，既友好又体面

第十二章 剑法十二：7 种策略做好供应链管理

1. 你不可不知的供应链管理
2. 供应链中不可轻视的几大问题
3. 有趣的啤酒游戏实战与“牛鞭效应”
4. 搞定供应链流程，才能做好供应链管理
5. 高效供应链管理全靠这 7 种策略

