

《供应商管理与招投标管理》（2天）

【课程背景】

计划出现延迟、质量出现异常、供应商价格毫无征兆地上涨、单一供应商牛气冲天，采购运营总成本居高不下….

与此同时，企业经营的过程包括产品开发、计划控制、生产交货、成本控制等都离不开供应商的支持，现代企业竞争已是整个供应链的竞争！

因此，如何开发与和管理供应商成为采购工作的关键，但由于历史原因，国内企业职业采购人员来源困乏、在职学习提升比较少，采购人员在供应商管理与成本控制过程中往往处于被动的劣势。本课程将通过知识讲解与案例系统全面展示一个职业采购人员在供应商管理与成本控制所需的知识与技能。通过学习，使学员树立现代采购、供应商管理、采购成本控制、采购谈判等新理念，理解搞好企业供应链管理的紧迫性，通过现场模拟操作，使学员掌握采购操作的方法和技巧，提升采购人员的基础运营水平，降低采购成本和风险，促进企业可持续发展。

【课程对象】 采购主管、采购经理、采购人员、供应人员等从事采购供应的人士

【课程时间】 2D/12H

【授课方法】 知识讲授、小组讨论、视频演示、角色扮演、情景模拟

【课程纲要】

第一部分：全新采购成本管理理念

优化采购管理基础

建立科学化的采购管理系统

描述和使用

这些物品如何使用：功能性需求分析

当前价格、条件和年度支出

当前和约与失效日期

- 1) 物品的战略重要性
- 2) 期望目标
- 3) 项目计划与实施周期
- 4) 供应条件
- 5) 顾客需求识别
- 6) 设计开发需求识别
- 7) 产品工艺与标准化
- 8) 采购限制因素
- 9) 供应环境分析
- 10) 采购风险分析

总体拥有成本（TCO）观念

采购价格分析

供应商定价的方法分析

市场状况与价格分析

简单价格分析工具

市场分析的分析手法

Quantity Discount Analysis(QDA)

成本分析与降低成本的方法与具体运用

利用学习曲线 LEARNING CURVE

VE/VA 价值工程/价值分析

产品生命周期成本法

供应商先期参与 (Early Supplier Involvement ESI)

第二部 分企业招投标管理

招投标的基本特征

企业招投标的项目策划与行动计划

招投标的前期准备工作

采购经理的招标工作

招投标的基本程序及流程与工作分解

- 组建工作组
- 编制招标文件
- 发布公告
- 预审文件
- 投标人报申请
- 发预审合格通知和投标邀请书
- 现场考察
- 投标文件的编写
- 投标书的送达，投标
- 开标

- 评标
- 评标原则和要求
- 中标的条件
- 评标方法
- 评标报告
- 定标
- 中标通知书
- 签订合同

企业招投标的各个步骤风险分析与防范技巧

案例：情景模拟与分析

如何防止供应商围标和串标

供应商报价类别与报价陷阱

企业招投标的合同管理

案例分析：某公司的招标合同纠纷与分析