

《采购与供应链管理》（1天）

【课程背景】

面临着日益激烈的市场竞争，如何降低运营成本已经成为企业管理的主要内容，作为企业运营当中的关键环节—采购环节，它有着"成本比重高、资金投入大且管理复杂"的突出特点。采购管理一直是国内企业的管理软肋，平时表面上看问题没有，但内在问题连绵不断。

根据对多家世界 500 强企业调查发现：采购环节成本每降低 1%，企业利润便会增加 5-10%。由此可见，采购管理在整个企业管理过程中的地位越来越重要，企业若想切实有效地降低成本和提高利润，就必须高度重视采购管理。

本课程将结现代企业采购发展趋势，分析国内、内外开展采购管理的现状，全面系统地分析如何实施对采购进行有效系统化管理，从采购战略、供应商管控与成本分析，最后到供应链的系统集成，降低采购成本，达成高绩效采购，提高企业的赢利能力。

通过学习，使学员树立现代现代采购与供应链管理的新理念，理解搞好企业供应链精益化管理的具体方式，通过现场模拟操作，使学员掌握采购操作的方法和技巧，提升采购与供应链管理的运营水平，降低采购成本和风险，促进企业可持续发展。

【课程对象】 采购总监、采购经理、物流经理、采购与供应主管、等从事采购供应的人士

【课程时间】 1D/6H

【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】

第一讲：现代采购与供应商管理

日新月异的商务环境下采购的现代角色

企业采购认识的最大误区

采购绩效对运营成本的影响

国内采购管理的现状

21 世纪采购的特点与采购新趋势

采购未来发展方向

如何有效实施“采”

一 供应商开发的关键步骤与控制

供应商开发的渠道

供应商筛选与方法

样品的收集与资质收集

供方评审必要时组织现场评审

供方质量管理体系

如何设定开发权重

供应商绩效管理

供应商关系管理

第二讲：成本谈判与招投标管理

供应商引入谈判技巧

谈判筹码的建立的三大要素

谈判是心灵智慧

社会困境与默认协商

行为决策与博弈

谈判的不确定性因素

- 总结与利益

谈判前的“3+3”问题

谈判演练：底线与幅度

谈判风格、谈判策略分析

采购价格分析与成本分析

采购招投标管理

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

企业招投标的各个步骤风险分析与防范技巧

第三讲：供应链设计与管理

项目供应链的确定

品类与数量关系

供应链战略选择

供应链物流的开始：了解项目需求

沟通与需求预测

供应链价值：OPP 和 VOP

供应链与需求链

订单渗入点 OPP

价值交付点 VOP

国际供应链/物流模型

- 供应商管理库存 (Vendor Managed Inventory, VMI)
- 联合管理库存 (Jointly Managed Inventory, JMI)
- 集成预测与补给 (Aggregate Forecasting and Replenishment, AFR)
- 合作规划、预测与补给 (Collaborative Planning, Forecasting and

Replenishment, CPFR)

- 及时生产 (Just In Time, JIT)

供应链指标分析与量化订立

供应链管理能增加渠道的竞争力

供应链管理核心指标

速度/柔性/质量/成本/服务

库存水平

量化评估表 (选择不同的供应链方案)

ERP 实施-供应链实现

企业信息与流程

信息化集成

逻辑路径优化与物流效率

供应链关键业务流程

供应-关系接口

共同生产实现价值