

《采购战略与供应商关系管理》（1天）

【课程背景】

“采购周期只要3个小时完成，但在公司走流程要1个星期”这是采购员的经常的抱怨。

ZARA和H&M能够风靡全球，因为从市场确认到产品铺货到门店周期只要15天！其中物流采购战略与流程的贡献功不可没。面对多品少量短交期的市场竞争，企业战略如何迅速并敏捷地响应客户的需求，是当今大多数企业的考验。应对繁杂重复、深陷异常救火的工作环境，采购效率和绩效难以提升。如何站在供应链角度厘清脉络，开阔视野，重新定位采购职能，提升采购价值贡献？采购组织需要建立战略采购框架与系统，以革新采购职能，突破绩效瓶颈，提升采购职能竞争优势。但由于历史原因，国内企业采购战略管理相对比较大而全的粗放，对流程管理更多是基于纯粹管理的管理，由此带来的被动局面在追求高效商务竞争过程中往往处于被动的劣势。同时如何建立良好的供应商关系，由交易型采购转化为供应链合作同盟，实现企业双赢。

本课程将通过知识讲解与案例系统全面展示一个企业采购战略的决策与管理基础，以及通过价值流分析如何确立战略采购和供应商关系梳理。通过学习，使学员树立现代采购战略管理与流程优化紧迫性，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】 总经理、副总经理、采购经理、采购与供应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：采购战略管理

国内采购管理的现状

采购以及采购管理的目标

21 世纪采购的特点

采购和利润的财务关系

采购发展的四阶段

精益化采购战略模式背景

精益化战略采购的价值定位

战略采购的关键原理

采购管理战略商机评估

商品识别与战略

供应市场战略分析与产品匹配

采购策略与流程树立

采购商务手段确立

流程实施与调整

战略采购调整：知名公司实施成功推行电子采购战略

战略采购优化：集团企业的采购整合战略

第二讲：供应商关系管理

供应商是谁？

供应商跟企业的合作接口

NIKE 供应商关系管理策略

供应商关系 C3 模型

供应商关系误解