
供应链管理与应用

【课程大纲】

第一讲 新时期的采购

- 1、日新月异的商务环境
- 2、国内采购管理的现状
- 3、采购与供应链的简单模型
- 4、采购的现代角色
- 5、采购新趋势
- 6、波特竞争模型
- 7、采购管理职能的间接作用
- 8、采购四阶段
- 9、采购管理的趋势

第二讲 供应链管理：构筑新型供应关系

- 1、供应链管理与供应链的构成因素
- 2、供应链的四个流程实现与管理的原则
- 3、供应链管理能为企业带来什么
- 4、供应链管理的性能评价供应链管理的行动骤
- 5、信息失真和“牛鞭效应”
- 6、如何从供应链构筑价格优势

第三讲 供应商开发与管理

- 1、供应商合作形态
- 2、供应商的开发计划管理
- 3、供应商的认证
- 4、保持与供应商竞争而合作的关系模型
- 5、供应商关系管理策略
- 6、零部件及原材料供应管理的基本策略
- 7、供应链上各个环节有机连接的基本策略

第四讲 采购谈判

- 1、何为谈判
- 2、谈判能力的三大要素
- 3、谈判中的三个问题
- 4、谈判的步骤
 - 1) 计划准备阶段
 - 2) 谈判开始阶段
 - 3) 谈判过渡阶段
 - 4) 实质性谈判阶段
 - 5) 交易明确阶段
 - 6) 谈判结束阶段
- 5、谈判的致胜之道
 - 1) 详细的谈判计划
 - 2) 优势的谈判行动
 - 3) 降低期待系数

第五讲 商务管理

- 1、采购成本观念
-

-
- 2、追求成本而非价格
 - 3、采购合同管理
 - 4、和约订购单条款的背后意义
 - 5、战略供应合同
 - 6、合同陷阱案例分析

第六讲 企业供应链管理

- 1、供应链管理思想
- 2、供应链性能评价
- 3、供应链柔性管理
- 4、JIT、TOC 与供应链管理
- 5、虚拟供应链与第三方供应链管理

