

# 现代采购管理

## 课程背景：

由于全球经济的影响，企业采购面临许多困难，如品质、价格和交期，只有解决了这些问题，才能满足企业发展的需求。这就要求我们采购人员要具备丰富的实践经验，来解决这些问题，并且在长期工作过程中使自己逐步得到提升。

本课程内容涉及采购的多个方面，从采购原理到供应商开发和管理等等内容，帮助我们采购人员提高供应商管理能力和采购能力，解决企业发展问题，为企业发展添砖加瓦。

**课程对象：**采购总监、物流经理、采购部经理、供应部经理、物料部管理、物料经理与主管、采购工程师、工程师等

**课程时间：**2天

## 《现代采购管理》课程大纲

### 主题一：采购在现代企业中的角色定位

1. 日新月异的商务环境及采购现状
2. 波特五力竞争力模型
3. 案例分析采购和供应链管理的模型

4. 采购管理和企业利润
5. 采购职能在现代企业中的再定位
6. 采购与其他各部门关系协调
7. 课堂分析：采购人员的自我定位

## **主题二：采购策略**

### **1. 招标采购**

三种招标采购实战方法

招标采购作业流程及其优缺点分析

招标采购实战经验借鉴

### **2. 集中采购**

从分散到集中采购的特点与作业流程分析

我国企业集中采购的实际困难及其解决方法

海尔公司的集中采购策略

### **3. 即时制采购**

即时制采购的战略优势及其前提条件

即时制采购的流程步骤

实施即时制采购的成功案例

### **4. 其他采购策略**

### **5. 小组讨论：如何科学的进行公司物质采购规划？**

## **主题三：如何降低企业采购成本**

### **1. 采购人员的成本概念**

2. 影响采购价格的因素有哪些
3. 供应商的成本是如何构成
4. 供应商成本分析技术，找出降价空间
5. 供应商成本控制技巧
6. 案例分析：如何有效降低某产品的采购成本

#### **主题四：供应商关系管理**

1. 传统的外协管理与现代供应商管理理念
2. 供应商分类
3. 供应商关系管理体系的核心：双赢的合作关系
4. 一般买卖关系和战略合作关系的区别
5. 改善供应商良好合作关系八大措施
6. 案例分析:海尔集团如何实施与供应商的双赢的合作关系

#### **主题五：供应商管理战略及供应商的开发、选择与评估**

1. 供应商管理战略五大核心内容
2. 供应商战略制定四大过程
3. 供应商战略政策细分和改善方向
4. 供应商选择评估系统及供货商考核流程
5. 工具包：供应商调查问卷，考核计分法
6. 案例分析：某公司供应商来源开发选择/评估/考核
7. 对供应商实施有效绩效日常管理三大措施

#### **主题六：谈判**

1. 案例分析采购合同各个细节要素
2. 采购谈判的基础
3. 谈判准备阶段的 6 个环节
4. 确立谈判项目
5. 谈判的 7 个策略
6. 采购谈判的 16 个技巧
7. 采购谈判的语言技巧
8. 互动案例，如何运用高超的谈判技巧说服对方

#### **主题七：采购人员如何进行库存分析**

1. 库存与采购/销售/财务/生产的关系
2. 库存控制的关键问题：订购点、订购量、存量基准
3. 交货批量的分析
4. 库存控制六种方法
5. 做好物料的跟催和监控
6. 多余库存（呆废料）的管理和处理

#### **主题八：如何对供应商进行绩效考核**

1. 采购过程的评审
2. 采购质量评价
3. 采购质量、绩效评估的指标