

# 1、 全面优化采购与供应链管理

模 块	内 容
<p>现代采购与供应商 管理理念的 变革</p>	<p>1、 采购与供应（商）管理的意义 2、 当代采购与供应（商）管理所面临的挑战 3、 对采购与供应商管理的 6R + 1R 要求 4、 采购与供应商管理的基本原则 ◇质量原则 ◇成本原则 ◇可靠稳定的供应能力原则 5、 传统采购与现代采购和供应管理的本质区别 6、 采购与供应商管理所面对的新环境与新战略</p>
<p>供应商的选择</p>	<p>1、 供应商选择原则                      2、 供应商选择的步骤与方法 3、 对单一供应商的选择</p>
<p>供应商绩效管理 与评估体系</p>	<p>1、 确立对供应商的绩效评估内容 2、 建立对供应商的绩效评估标准 3、 合理设置对供应商的评估机构 4、 供应商的绩效评估流程 5、 供应商绩效评估结果的跟踪处理 6、 对 AVL 供应商（含代理商）的定期资格审查 7、 AVL 供应商库的维护 8、 建立供应商绩效管理与评估体系的误区</p>
<p>新供应商开发与认 证体系的建立</p>	<p>1、 新供应商开发与认证机构的合理设置 2、 新供应商的初选 3、 建立新供应商的认证标准                      4、 对新供应商的现场认证 5、 如何系统性的评估供应商的产能状况 6、 对新供应商的认证流程的设计与优化</p>
<p>采购谈判实战要</p>	<p>1、 采购谈判的难易程度分析与谈判强弱势的把握</p>

<p><b>点、与供应商的沟通和协调能力的提升</b></p>	<p>2、强势与弱势下的不同谈判策略 3、谈判高手所必备的基本素质</p> <p>4、有效的谈判前的准备 5、谈判的阶段管理</p> <p>6、及时检查与评估谈判结果或进展状况</p> <p>7、有效的电话谈判与沟通 8、采购谈判的语言艺术</p> <p>9、采购谈判实战注意事项</p>
<p><b>如何与供应商沟通并改善质量问题</b></p>	<p>1、如何与供应商沟通并改善交货期问题</p> <p>2、成本与报价分析、采购技术及采购成本控制</p> <p>3、成本的类型 4、总成本/所有权成本</p> <p>5、价格成本冰山 6、学习曲线及其应用</p> <p>7、最经济采购批量 (EOQ) 的确定</p>
<p><b>供应商价格分析技巧及价格分析工具</b></p>	<p>1、供应商报价的依据 2、供应商的报价方式</p> <p>3、ABC 成本核算 -- 分析供应商价格的工具</p> <p>4、案例分享：某跨国公司的战略供应商的价格分析</p> <p>5、采购物料成本降低工程 6、现代采购新技术与新趋势</p> <p>7、案例分享：某跨国公司的采购物料成本降低工程</p>
<p><b>采购与供应商管理战略</b></p>	<p>1、战略采购 -- 与供应商结成战略联盟关系</p> <p>2、采购与供应管理策略 3、原材料的不同定位及其采购策略选择</p> <p>4、供应商管理的两种模式 5、供应商的关系策略</p> <p>6、如何与供应商改善并保持良好的合作关系</p> <p>7、控制供应商的方法 8、战略采购的中心思想 (小结)</p> <p>9、如何对 Subcontractor 进行管理 (思路讨论)</p>
<p><b>采购流程的合理化</b></p>	<p>1、流程的概念、流程的重要性 2、采购流程的 BPR</p>

<p style="text-align: center;"><b>设计与再造 (BPR)</b></p>	<p>3、案例讨论：某日化企业的采购流程 BPR</p> <p>4、供应商评估流程                      5、新供应商开发与认证流程</p> <p>6、采购申请 (PO、PR) 流程      7、到货验收流程、付款流程</p> <p>8、采购权限管理</p>
<p style="text-align: center;"><b>采购运作绩效测量 体系的建立及采购 日常运作的关键监 控点</b></p>	<p>1、采购日常运作管理的关键监控点    2、供应商违约与赔偿 (索赔)</p> <p>3、采购与供应商管理绩效测量体系的建立</p> <p>4、建立采购报表制度                      5、采购风险的防范与控制</p> <p>6、采购风险的种类与预防方法      7、采购审计的目的与意义</p> <p>8、建立定期内部、外部审计制度    9、采购腐败的预防措施</p>

## 2、企业供应链深度优化

模 块	内 容
<b>第一部分</b> <b>如何降低采购成本</b> (目标清晰)	1. 企业快速创造利润的两种模式; 2. 降低采购成本是一个结果,如何认清目标建立任务的结果思维; 3. 管理的七件大事,影响企业发展与采购策略的大事; 4. 再降低成本,我们存在的压力与问题
<b>第二部分</b> <b>采购的战略与决策</b> (高层思路)	1. 采购的含义及深度解析      2 什么是采购职能 3. 什么是战略采购              4 什么是采购战略 5. 采购品种的战略决策          6 对供应商的战略决策 7. 采购要绝对的“物美价廉”? 8 不同的采购方式及其选择 9. 产品的采购特性及寿命周期   10 采购市场调研
<b>第三部分</b> <b>采购的组织管理</b> (组织保障)	1. 采购部门的设置原则 2. 采购部门的组织类型 3. 采购管理部门的职责 4. 采购流程的合理化设计原则 5. 采购进货管理 6. 采购的数字化管理 7. 采购人员的绩效评估
<b>第四部分</b> <b>采购成本的控制</b>	1. 采购成本构成及影响因素      2. 采购作业流程及内容 3. 四种生产物料采购策略          4. 降低采购成本的 17 大手法

<p><b>与降低技巧</b> (中层执行技巧)</p>	<p>5. 采购批量变动与价格折扣    6. 零库存及其实施途径 7. JIT 采购管理                      8. VMI 采购模式 9. 电子商务                              10. 供应商报价的两种方式 11. 供应商价格变动的影响因素    12. 远程采购所带来的问题</p>
<p><b>第五部分</b> <b>采购质量的管理</b> (质量保证)</p>	<p>1. 供应链管理 2. 采购质量控制应检查项目 3. 采购合同的管理 4. 合同执行的绩效考评 5. 质量、服务、交货期的比价定量评审</p>
<p><b>第六部分</b> <b>采购的谈判管理与成本降低技巧</b> (谈判与沟通)</p>	<p>1. 谈判原则与前三项准备              2. 制订采购谈判方案 3. 比价议价的有效方法              4. 善用议价技巧 5. 压榨策略/多角化策略/平衡策略    6. 采购谈判的战略战术 7. 创建采购谈判强势的 17 个技巧    8. 采购谈判的 6 个技巧 9. 采购谈判之合适时机              10. 采购谈判手法之 22 招 11. 采购谈判三种策略和心态的十维度</p>
<p><b>第七部分</b> <b>供应链战略设计与企业经营战略</b> (战略设计与实施)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 如何认识供应链管理</li> <li>● 不同的产品供应链战略设计</li> <li>● 如何通过供应链管理创造价值？</li> <li>● 不同产品如何创造商业价值？</li> <li>● 企业经营战略如何与供应链战略结合</li> <li>● 供应链模式下的人力资源管理模式</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 如何有效借鉴先进企业的采购与供应链模式？</li> <li>● 采购与供应链部门与其他部门的关系</li> <li>● 如何处理供应商的关系</li> </ul> <p>案例：采购与供应链系统与模式的分析与常见误区</p>
--	--

### 3、采购成本控制与供应链优化管理

模 块	内 容
现代采购 <sup>1</sup> 、 革新管理	1、现代采购管理所面临的挑战 2、现代采购的管理要求 3、现代采购管理的基本原则 4、传统采购与现代采购的本质区别 5、采购管理面对的新环境与新战略 案例 1：联想的采购战略思维
采购供应	1、供应市场调研-采购利剑 2、IBM 供应市场调研分析与评价 3、供应市场调研的价值与特性 4、基于价格成本供应市场调研分析 5、采购市场调研的过程控制 6、调研案例分析与评估

<b>市场调研</b>	
<b>公司战略 与采购战略</b>	1、公司战略与采购战略的关系 2、采购战略决定公司战略 3、如何决定外购与自制的方法 4、外购与自制相对适中时采购战略制定 案例 1：一汽 09 年采购战略
<b>采购 成本管理</b>	1、双赢的采购成本管理 2、通过供应商群体精简降低采购成本 3、通过产品(ABC)分类降低采购成本 4、通过供应商早期参与降低采购成本 5、通过目标成本法降低采购成本 6、通过电子招标降低采购成本 7、通过集权采购降低采购成本 8、如何进行 ABC 物资分类 9、A 类物资采购方法 10、BC 类物资采购方法 案例 1：IBM 的中国市场采购成本控制
<b>采购 供应商管理</b>	1、供应商管理指标 2、供应商管理标准框架（7+1 模型）3、如何选择供应商 4、确定关键的资源需求 5、确定资源的战略 6、确定潜在的供应商 7、限制供应商的范围 8、确定评价和选择的方法 9、选择供应商 10、如何进行供应商评估
<b>采购 合同管理</b>	1、采购合同的种类 2、采购合同的形式 3、采购合同的十大条款分析与解读 案例 1：合同的标的有错吗？ 案例 2：条件条款和保证条款
<b>采购 质量管理</b>	1、采购质量的验证 2、供应商认证体系 3、供应系统组织与管理 4、采购产品接受与拒绝记录 5、质量工具应用 6、质量过程控制 7、供应商质量管理过程 8、实物验收质量管理过程 9、采购质量异常处理对策 10、全面采购质量控制预防
<b>采购风险 管理</b>	1、采购日常运作管理的关键监控点 2、供应商违约与赔偿（索赔）3、建立采购报表制度 4、采购风险的防范与控制 5、采购风险的种类与预防方法 6、采购审计定期内部、外部审计制度
<b>采购价格 管理技术</b>	1、询价的四个原则 2、底价的制定与询价技巧 3、采购价格六种分析模式 4、采购价格制定的 30 个关键技术 5、如何预防供应商的报价陷阱 6、货比三家与价比三家策略模型 7、采购报价的基本原则 8、如何制定采购底价 9、以小博大五种砍价策略
<b>采购谈判 技术</b>	1、采购谈判三种过程分析 2、设计有效的谈判方案 3、采取降价谈判的三大时机 4、采购谈判的礼仪原则 5、采购谈判操作技巧 6、成功采购商务谈判的十大要点 7、采购商务谈判的十四大应对策略 8、谈判中的让步技巧与策略 9、采购商务谈判的原则 10、谈判目标设定 11、学员分组模拟议价演练
<b>采购与供 应链管理 的一体化</b>	1、建立面向供应链一体化的高效采购体系 2、供应链合作关系与传统供应商关系的比较 3、按库存生产方式下的采购管理 4、按单生产方式下的采购管理 5、按单设计生产方式下的采购管理 6、准时采购（JIT）和看板的基本原理 7、JIT 采购与传统采购的比较分析 8、JIT 采购的常用策略 9、JIT 采购和看板管理的运作体系设计

<b>供应链绩效 管理</b>	1、采购部绩效管理方案 2、采购部绩效管理考核指标 3、采购部绩效管理考核指标量表 4、采购经理、主管绩效考核管理方案 5、采购专员绩效考核管理方案 6、采购经理、主管绩效考核指标 7、采购专员绩效考核指标 8、采购专员绩效考核指标量表 9、供应商管理人员绩效考核管理
---------------------	--