

# 企业优化供应链管理培训

## 课程背景

供应商经常到货不及时或不配套，不是物料积压就是缺货，采购供应链部门常常因此被推至风口浪尖……物料库存压力越来越大，采购供应链部不得不想办法降低库存，可又不知如何降低……客户需求多变、订单的多品种少批量、产品寿命周期短、技术更新快，BOM 更改频繁、销售预测不准等等导致生产计划频繁变动、物料计划不准，采购供应链部作为内部供应链尾端常常处于被动之中……交货紧急的情况时有发生，经常选择快速的运输方式导致物流成本居高不下……

如何快速的传导客户端信息？怎么样有效地保证供应商的交货？为了既满足内部客户又不至于库存太高，应该什么时候开始订货？订多少货？安全库存应该怎么设置？选择什么样的库存管理模式？

21 世纪的市场竞争已经不再是单纯的企业之间的竞争，而是各条供应链与供应链之间的竞争。上下游企业也不再是一味地关注价格，而更多地关注供应链上各企业间的协同，以期降低整体的供应链成本，获取成本优势。作为供应链上的接点，采购供应链部门扮演的角色越来越重要。

资深供应链专家将以专业的供应链管理理论为基础，深层次详细地探讨采购人员如何通过缩短订单时间、缩短供应商供货周期和实施 VMI 项目等供应链管理技术的改革，提高企业的快速反应能力、竞争力和顾客满意度，以大幅度提高企业的盈利能力。

## 培训目标

通过本课程的学习，您将了解以下内容：

- ✓ 供应链管理的总体概念和框架结构
- ✓ JIT 原理与精益生产
- ✓ 牛鞭效应 (Bullwhip Effect)
- ✓ 交货期的构成及重要性
- ✓ 交期管理五大实用技巧
- ✓ TOC 五大核心步骤

## 课程大纲

### 一、供应链管理的知识

1. 供应链的结构模型
2. HP 的供应链系统
3. 供应链特征
4. 供应链管理的发展
5. 供应链管理的基本特征
6. 供应链管理理念
7. 利用各种技术来提高经营效率与降低成本
8. 推动式供应链向拉动式供应链转变
9. 供应链管理的突出效益表现
10. 实施供应链管理的两个关键问题：
  11. 如何实现企业间信息共享
  12. 如何实现企业间协同工作
13. 供应链管理的基本内涵：
  14. 强调核心竞争力
  15. 资源外用
  16. 合作性竞争
17. 供应链管理方法
18. 准时制计划与控制
19. JIT 的生产与控制方法
20. JIT 实施步骤
21. 实施 JIT 的挑战
22. TOC的组成结构图
23. TOC五大核心步骤
24. 供应商评价过程
25. 供应定位模型
- 26.

### 供应关系细分

27. 不同类型采购品项所需的供应商数量和供应商关系类型

28.

供应商感知模型

29.

供应商识别的三种方法

### 二、采购交期管理

1. 交期的定义

2. 交期的构成

3. 确保交期的重要性

4. 交期不当的影响：延迟，提前

5. 交期延迟的原因

6. 供应商责任

7. 采购部责任

8. 其他部门责任

9. 沟通不良所致的原因

10.

确保交期要点

11.

事前规划

12.

事中执行

13.

事后考核

14.

交期管理五大实用技巧

15.

全方位的沟通

16.

对生产工艺流程的了解

17.

有效监控供应商的交期

18.

帮助供应商改善

19.

处理特殊的订单

20.

供应商常见分类方法

21.

风险与收益原则

22.

供应商对客户的分类

### 三、供应商管理

1. 供应市场与需求分析

2. 企业战略和采购目标

3. 供应市场分类和分析
4. 明确需求
5. 供应商的识别，筛选与调查
6. 供应商识别
7. 供应商调查和筛选
8. 选择 10 个“ C” 法则
9. 三轮筛选小结
10. 供应商的现场评估及核准
11. 跨部门团队
12. “制定现场评估表”
13. 如何进行现场评估？现场评估的评估十大要素
14. 合格供应商的核准
15. 供应商选择和评估的注意事项
16. Make or buy 自己制造还是购买？
17. Lease or Buy 租赁还是购置 ？
18. 合格供应商的核准程序
19. 供应商的现场评估
20. 供应商选择和评估的注意事项 – 兼谈商业道德
21. 现有供应商业绩的评定体系与供应商关系管理，一体化
22. 现有供应商业绩的评定体系 – 四个必须评估内容
23. 采购商 / 供应商关系连续图谱
24. 涉及供应商的采购战略
25. 什么是采购战略？如何去达到采购目标？
26. 战略模型
27. 战略模型（ 1 ） – 供应定位战略模型

28. 战略模型（ 2 ） – 分析定位模型与我们的采购策略

29. 战略模型（ 3 ） – 以供应商感知而建立的战略模型

#### 四、采购成本控制

- 1 、 成本的 6 大类别
- 2 、 采购总成本构成
- 3 、 量化每种成本 ：考虑的问题
- 4 、 买方用于降低价格的十八项战术
- 5 、 如何把采购价格降下来
- 6 、 零库存及其实施途径
- 7 、 采购合同条款合理优化与资本关系
- 8 、 Early Supplier Involvement （早期供应商参与、 ESI ）
- 9 、 Target Costing （目标成本法）
- 10 、 Value Analysis （价值分析、 VA ）
- 11 、 Value Engineering （价值工程、 VE ）
- 12 、 Leveraging Purchases （杠杆采购）
- 13 、 Negotiation （谈判）
- 14 、 Consortium Purchasing （联合采购）
- 15 、 Design for Purchase （为便利采购而设计 DFP ）
- 16 、 Cost and Price Analysis （价格与成本分析）
- 17 、 Standardization （标准化）
- 18 、 产品生命周期与采购成本管理
- 19 、 导入期（ Emergence ）
- 20 、 成长期（ Growth ）
- 21 、 成熟期（ Maturity ）
- 22 、 衰退期（ Decline ）
- 23 、 采购特性及与供应商之关系
- 24 、 Leverage Purchase 杠杆采购
- 25 、 策略性采购 Strategic Purchasae
- 26 、 影响性较小的采购 Low-Impact Purchas
- 27 、 重要计划的采购 Critical Purchas
- 28 、 一次性
- 29 、 常态性
- 30 、 战略性管理模式（日本公司的经验）
- 31 、 供应商识别
- 32 、 供应商调查和筛选

- 
- 33、 选择 10 个“ C” 法则
  - 34、 采购价格管理技术
  - 35、 询价的原则
  - 36、 底价的制定与询价技巧
  - 37、 采购价格制定的关键技术

- 38、 如何预防供应商的报价陷阱
- 39、 如何制定采购底价
- 40、 以小博大的砍价策略

**Form:** 李娜    **Tel :** 010-52261228    **Mob :** 18611515019    **Fax :** 010-52261228  
**Email:** hrpeixun@vip.sina.com  
北京欣博瑞企业管理有限公司(**Beijing Xin Borui Enterprise Management Co., Ltd.**)

---