

课程四：《供应链之供应商风险管理及客户信用风险管理》

当前的市场经济环境下，快速、高效应答的科学供应链管理已经成为企业处于战略制高点的重要手段之一，而供应链条上的两大核心主体——供应商和客户的有效管理极大关系到供应链管理质量的高低。下游客户的信用销售方式广泛应用，企业面临较大的应收账款回收压力，企业资金占用成本上升，抗风险能力减弱，上游供应商的综合抗风险能力直接产生的、断货成本等，都使得企业对内外部管理的深耕细作变得愈来愈重要。

如何由下及上、自上至下地形成对供应商和客户风险管理的系统把控？哪些先进的行之有效的技术和方法可以被运用其中？如何通过这种系统的内控管理方法实现企业利益的最大化，保证企业综合运营的低成本，实现优质的现金流？本课程将系统的风险管理技术结合有效的案例分析对上述关注点展开详细探讨。

课程目的

通过一天/两天的课程您将了解：

- 供应商&客户风险管理在供应链管理中的位置
- 如何运用财务分析技术对供应商&客户进行风险分析？
- 供应商&客户信息如何获取并归档？
- 供应商&客户评估方法论及模型
- 供应商管理决策
- 应收账款管理技术

适用对象

适用于对企业的中高层管理人员，采购人员，风险管理人员，供应链职能人员，希望对风险管理有深入了解并希望拓展知识层次的相关人员。

课程内容模块

从供应链入手供应商风险管理及客户信用风险管理

- 初识供应链&供应链管理
- 从供应链入手供应商风险管理&客户信用风险管理
- 供应商风险从何而来？
- 客户风险从何而来？

供应商/客户风险管理中的财务分析

- 供应商/客户存续能力分析
- 利润形成机制分析
- 财务报表粉饰的七大手段
- 财务报表粉饰鉴别

如何收集供应商/客户信用信息，读懂供应商/客户信用报告？

- 供应商/客户信息收集
- 供应商/客户档案管理
- 供应商/客户评估报告解读

供应商评估及决策

- 供应商评估技术初探
 - 供应商认证的 5/1 衡
 - 供应商评估 7C 理论
 - 供应商评估建模（专家法、统计法、综合法）
- 供应商与采购方的博弈
 - 采购管理的四象限分析
 - 采购决策类型——舒因教授的模型
 - 如何向供应商申请更加宽松的条件？
- 存货管理简介
 - JIT
 - VMI

客户信用评估理论及信用分析方法

- 案例分析
- 通用评估理论基础 - 5C 理论
- 信用分析六步骤
- 信用额度和信用账期

应收账款管理

- 应收账款对现金流、营运周期、销售的影响？
- 应收账款管理主要考核指标
- 什么是 DSO？
- 案例分析

应收账款催收程序及技术

- 二十天日记
- STEP 原则
- POWER 法则
- 信函催收技术
- 电话催收技术——PICTURE 原则