

《供应商管理》

【课程背景】

供应商已经成为一种企业战略资源筹码。如何做好供应商管理？在当今这样一个非常复杂和竞争激烈的商业环境中,企业要想在竞争中建立自己的竞争优势,必须对供应商进行有效管理以获得供应商对自己的支持与配合。而选择合适的供应商是成功管理供应商的第一步。企业必须合理选择适合自己的供应商才能在供应商的支持和配合下,在激烈的竞争中保证产品质量、降低产品成本、提高反应速度以赢得市场竞争。

在供应商管理方面,采购若只注重谈判、比价、压价,缺乏从关注谈判向建立战略合作伙伴关系转变,更没有从一味压价向建立双赢机制转变,则长此以往寻找合作伙伴的路越来越窄。HP、IBM、通用电器、本田等世界 500 强公司,通过科学的供应商管理,每年在供应链环节成本节约 6-8%。传统的采购管理模式正面临巨大冲击,采购部门已不仅仅是“买东西”,寻找、培养和管理适合公司战略需要的供应商已成为采购部门的重要职责。

【课程收益】

- ◆了解供应商关系策略
- ◆掌握持续开发供应商的技巧
- ◆学会评估供应商的方法与谈判技巧
- ◆学会激励与扶持供应商以求长期双赢
- ◆学会如何缩短采购周期
- ◆理解采购与供应商管理在供应链中的作用

【学员对象】

从事生产管理相关工作的物流经理、 供应链经理、 仓库主管、 车间主任、 仓管员等。

【培训形式】

课程内容实战性,技术性强,寓理论于实战应用方法中,课堂生动,传授工作经验和专业知识,让学员在轻松的环境中演练管理技术,从而获得达到即学即用的良好培训效果。

【课程大纲】

第一讲 采购的发展

- 1.采购管理的发展
- 2.供应链管理的发展
- 3.供应链管理的相关概念及模型
- 4.ERP 与相关技术的发展过程

第二讲 采购的战略

- 1.采购战略的要素
- 2.采购组织的愿景、使命、目的及目标
- 3.采购必须支持组织战略
- 4.采购职能的基本目标

- 5.采购的直接贡献和间接贡献
- 6.采购的商品战略
- 7.供应商杠杆战略
- 8.集中采购与分散采购

第三讲 供应市场分析

- 1.采购经理人指数 PMI
- 2.采购市场中的一般经济问题
- 3.采购市场中的经济学术语和概念
- 4.市场化结构分析
- 5.供应商产品线分析比较

6.分组讨论与点评

第四讲 供应商选择

- 1.初步筛选
- 2.样品或小批量测试
- 3.供应商问询
- 4.现场评估
- 5.采购定价
- 6.合同建立和维护

第五讲 供应商评估

- 1.评估团队的建立
- 2.评估表格的形式
- 3.现场评估的注意事项
- 4.质量文档及流程的审核
- 5.供应商高层的战略对话
- 6.成本组成分析

第六讲 供应商管理

- 1.供应商等级管理
- 2.平衡积分卡
- 3.采购订单的加速和跟踪
- 4.供应质量控制措施及纠错流程

5.小组演练

第七讲 供应商持续发展

- 1.基于时间的供应商关系管理
- 2.供应商伙伴关系及战略联盟
- 3.管理供应商关系
- 4.供应链冲突的解决
- 5.对供应商的询问、申辩及上诉的协调、调查及反馈
- 6.供应商指导、奖励和认可

7.案例分享

第八讲 采购增值管理

- 1.供应环境的变化
- 2.采购增值与战略的协调
- 3.全球化的供应链网络设计
- 4.供应商协同的解决方案

- 5.跨部门流程的整合
- 6.信息系统支持
- 7.采购人员应该具备的硬实力和软实力

第九讲 培训总结

- 1.疑难问题解答
- 2.与企业管理层及学员自由交流
- 3.本次培训总结