

《互联网时代下的采购管理与应用实操》

【课程背景】

随着全球互联网+的飞速发展，伴随工业 4.0 高歌推进，企业采购与供应商管理水平将成为企业核心竞争力的重要指标之一，时代再次对采购提出了更高的要求：如何快速低成本的进行采购？怎样快速交货？互联网时代下的采购将如何实现？怎样将传统采购升级换代？一个企业的互联网采购的目标达成依靠高效的采购谈判技巧，如何才能达到高效的采购工作状态呢？大家都在苦苦找寻，高效的执行力与提高工作的效率是如何实现的，本课程给采购人员提供有效的互联网时代下采购相应的管理工具、方法和技巧。

【课程目标】

引导采购人员掌握互联网采购的系统知识；如何实现电子化采购平台的建立，供应商的开发、选别、评价；

初步使采购人员提升采购目标管理的技能，是工作进度处于精细控制之中，提升采购计划达成率；

使采购人员熟练掌握互联网采购沟通的技巧，学会如何与供应商商务沟通谈判、下单、与快速交货；

使采购人员掌握电子化应对的基本技能，以及采购的质量、成本、交期得以快速改善，为企业降成本提效益增强企业竞争力而奠定坚实基础。

【学员对象】

从事采购、供应链、物流、计划、营运、工程、PM、财务等部门管理人员，以及所有与采购、供应链业务相关的专业人员。

【培训形式】

- ◆ 50%理论+30%练习讨论+20%点评
- ◆ 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的，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】

第一天

第一讲 互联网时代下对采购实务变革概述

1. 互联网时代下的采购环境变化与趋势分析
2. 如何实现集成供应链管理
3. 采购战略规划与管理
4. 如何实现战略采购与供应商合作伙伴
5. 小组研讨：互联网时代下对企业组织的采购模式提出挑战
6. 案例分享

第二讲 互联网模式下的采购系统

1. 互联网模式下的采购优点
2. 互联网模式下的采购层次
3. 互联网模式下的采购模式

4. 什么是全球化采购

5. 小组讨论与点评

第三讲 互联网模式下的电子采购平台如何选择

1. 互联网模式下的电子采购平台集合
2. 互联网模式下的电子采购平台选择原则
3. 如何具体选择电子采购平台
4. 电子采购查供应商/产品
5. 登陆
6. 贸易洽谈
7. 签订合同
8. 实施采购
9. 分组演练

第四讲 互联网模式下的电子采购供应商如何开发、评价与选择

1. 分析互联网采购的市场竞争环境
2. 建立供应商选择目标
3. 建立供应商评价标准
4. 成立评价小组
5. 供应商早期参与
6. 评价供应商
7. 建立电子采购供应商关系
8. 小组作业

第二天

第五讲 互联网模式下的网络采购具体实施

1. 采购申请模块
登录口令设计
电子采购申请单的设计——某公司采购申请基本流程
2. 采购申请审批模块——举例
3. 电子采购计划模块
4. 电子产品介绍
5. 采购要求说明
6. 贸易洽谈
7. 签订合同
8. 实施采购
9. 分组演练

第六讲 互联网模式下的网络采购谈判

1. 网络采购谈判和洽谈
对话区
用户意见
电子信息交流
2. 电子合同管理与传统合同的异同与注意事项
3. 案例：采购申请审批模块
4. 物流谈判和洽谈
进货模块
联系人要求

与联系人的洽谈

运输合同

运输查询工具

5. 电子招标采购介绍

采购公告的发布平台——某公司的网上发布公告

招引供应商投标——介绍具体细节和要求

标书文件的管理要求

6. 小组研讨与点评

第七讲 互联网模式下的网络采购成本分析与管理

1. 供应商是如何定价的？

2. 如何向供应商索取价格折扣

3. 如何分析供应商的报价

4. 如何实现战略采购成本控制

5. 降低采购成本的十大手法

6. 经典案例分析

第八讲 互联网时代下的采购管理战略

1. 建立互联网时代下的采购战略

2. 战略采购流程的设计

3. 战略采购的重点业务

4. 全球化采购

5. 互联网时代的联盟采购

6. 案例分享

第九讲 互联网时代下的采购与供应商绩效管理策略

1. 采购业务考核与绩效体系设计

2. 供应商管理体系及绩效分析

3. 小组研讨

4. 案例分享

第十讲 培训总结

1. 疑难问题解答

2. 学员之间自由交流

3. 本次培训总结