

全案例引导—棋盘博弈采购管理策略

培训收益及宣传语：

- 一、 如何通过与供应商合作降低成本、创造价值？
- 二、 如何通过改造供应商帮助采购企业获得更多竞争优势？
- 三、 如何建立世界级的采购组织？
- 四、 针对企业的采购管理过程，一定能找出最佳的采购策略。
- 五、 纯粹真实的采购案例，切实有效的解决方案。
- 六、 来左脑跟我一起画框架，在你右脑跟我一起想办法。
- 七、 通过十余年的采购领域培训经验，汇聚于六十四个详实案例，在培训中逐一解开采购领域管理的各项难题
- 八、 CBC 培训模式，全案例解读每一项采购管理策略。
- 九、 两天一晚让你酣畅淋漓的体验每一项采购对策所带来的快感

培训大纲：

- 一、 互联时代如何进行精益化采购管控过程
 1. 当前经济模式下，不同行业，供需双方博弈力对比。
 2. 如何根据供应市场环境制定四项采购策略
 3. 案例分析：根据企业情况分析判定供应市场模式，制定采购策略。
 4. 棋盘博弈采购法
 - 1) 高管—采购部：四项核心采购战略议题
 - 2) 部门—部门：平行部门采购策略方案
 - 3) 思路—方法：对应形成每一种精益采购方式

5. 如何有效管理采购支出
6. 寻找供应商共同利益的方法与策略是什么
7. 如何根据企业实际情况改变需求性质
8. 如何更好的利用供应商竞争

二、 棋盘 A 列模式分析：采购合规性管理与采购核心成本分析

1. 如何进行合规性采购
2. 企业采购外包项目如何管理并优化
3. 如何摆脱供应瓶颈
4. 如何降低核心采购成本
5. 不同层次的采购成本削减方法
6. 产品生命周期与采购成本管理
7. 企业采购成本控制技法与实践
8. 总拥有成本模型设计
9. 案例分析：零售企业削减保洁服务项目采购的方法
10. 案例分析：某化工企业解决采购合规性问题的策略
11. 案例分析：某国际知名金融企业重整外包模式
12. 案例分析：如何运营成功的采购联盟如何运营
13. 案例分析：企业如何摆脱采购管理的瓶颈
14. 案例分析：钢铁生产企业如何垂直整合铁矿
15. 案例分析：通过核心成本分析降低某控制单元采购价格
16. 案例分析：某法国汽车供应商规避专利壁垒

三、 棋盘 B 列模式分析：采购管理创新及供应商管理过程的优化设计

1. 如何进行采购流程框架设计
2. 大型供应商战略管理
3. 如何在市场中开发企业需要的供应商
4. 如何进行基于采购模式设计供应商管理
5. 如何利用联合采购提高影响力
6. 企业采购平台智能交易模式分享
7. 案例分析：某银行使用“APP”进行采购合同管理
8. 案例分析：某工业集团采购账款管理
9. 案例分析：某电商平台供应商体系战略
10. 案例分析：石油与天然气行业通过联合采购提高购买力
11. 案例分析：某物流与供应链服务企业的供应商管理优化
12. 案例分析：使用价格公式实现的间接采购管理优化
13. 案例分析：某制造企业的供应商意识到过度依赖供应商
14. 案例分析：在宝洁，创新源自生活的每个细微瞬间

四、 棋盘 C 列模式分析：采购产品对标及采购主数据管理

1. 采购产品对标对企业有何影响
2. 跨产品线需求捆绑的优势是什么
3. 采购产品拆卸的应用模式
4. 案例分析：某主要整车制造商的供应商体系建设
5. 案例分析：某服装制造企业的战略采购整合
6. 案例分析：改善一家快速消费品制造商采购过程的主数据分析
7. 案例分析：包装物料生产企业开展采购成本资料分析

8. 案例分析：采用产品对标分析法为某起重机制造商采购配重块
9. 案例分析：汽车后视镜的成分对标
10. 案例分析：某洗衣机生产商的产品拆卸
11. 案例分析：一家汽车制造厂的供应商绩效评估策略

五、 棋盘 D 列模式分析：采购流程优化及采购风险规避

1. 如何有效进行采购流程优化
2. 采购流程对标
3. 采购产品的标准化设计
4. 采购过程中如何有效界定风险
5. 案例分析：一家包装企业的纸张采购流程分析
6. 案例分析：航空小零件采购过程中的风险控制
7. 案例分析：变速箱制造商关注的转变
8. 案例分析：制药公司的采购风险规避方式

六、 棋盘 E 列模式分析：全球化采购与产能协同管理

1. 采购过程如何影响企业价值链重构
2. 全球化采购模式如何更好的为企业提升运营效率
3. 企业产能协同管理的影响
4. 全球化供应商管控模式
5. 案例分析：某企业的国际采购项目策略分析
6. 案例分析：领先的运动服企业创新采购模式
7. 案例分析：一家欧美卡车制造商的转折
8. 案例分析：汽车制造商避免产能瓶颈，增加营收

9. 案例分析：通讯设备市场中的产能协同管理
10. 案例分析：卡车驾驶座椅的采购有哪些启示
11. 案例分析：如何提高灵活性，快速捕捉市场机会

七、 棋盘 F 列模式分析：采购招投标及风险防控

1. 招投标过程中的风险规避
2. 如何编制招标文件更“安全有效”
3. 评定分离过程对采购方的利与弊
4. 清标过程中必须具备的法律风险防控
5. 案例分析：来自低成本国家粘合剂供应商及其创新
6. 案例分析：一家汽车制造商的逆向竞标
7. 案例分析：电商平台的采用 VMI 向 JMI 转型
8. 案例分析：Netflix 公司使用虚拟库存管理

八、 棋盘 G 列模式分析：基于采购项目进行设计采购合作伙伴模式

1. 如何在供应市场建立利益共享的采购模式
2. 如何看待供应商发展对企业的作用
3. 供应模式的总体生命周期对企业采购的长远影响
4. 案例分析：个人电脑制造商应用基于成本的价格模型
5. 案例分析：某制造业运用成本回归模型与供应商开展谈判
6. 案例分析：两家消费品巨头加速并购整合
7. 案例分析：MRO 公司利益供应商发展策略提升供应商多样性和绩效
8. 案例分析：某企业产品的供应生命周期

九、 棋盘 H 列模式分析：采购谈判技巧提升及应对策略

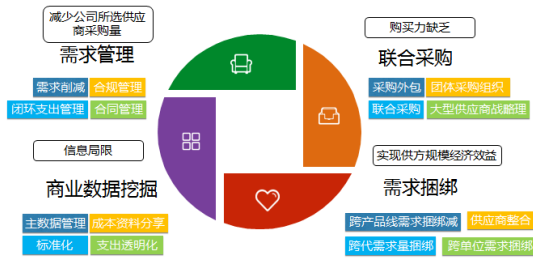
1. 高效采购谈判行为运用
2. 如何有效设计采购谈判战略
3. 如何更好的控制谈判节奏
4. 采购价格博弈的技巧与方法
5. 情景模拟：小组进行采购谈判模拟
6. 案例分析：汽车供应商的非机加工件的采购
7. 案例分析：全球快消品企业的采购谈判案例
8. 案例分析：重工业制造商对零件采购过程中的价格博弈
9. 案例分析：家用电器制造商的协作性成本削减
10. 案例分析：零售商运用基于价值的采购方法实现价值最大化

十、 采购管理团队组建及采购智能细化

1. 战略采购所需的跨职能部门协作图
2. 如何设计供应管理资产回报模型
3. 如何建立一支优秀的“采购棋盘博弈”团队

培训内容：





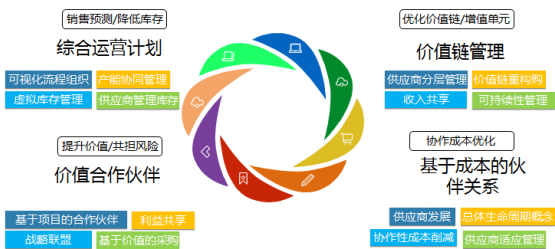
管理采购支出

低供应力 低需求力



利用供应商之间的竞争

高需求市场



寻找与供应商的共同利益

买卖双方博弈均强