

供应商评估与质量改进

很多企业在供应商管理方面，最突出的问题之一就是定性程度高，定量管理不足。提高供应商管理方面的能力，不仅能获得更低的采购成本与更高的质量，还能够有效的与管理层建立信任。俗话说：“店大欺客，客大欺店”，供应商管理确实是很多企业头痛的问题，课程结合中国企业的采购与供应商管理的困惑和问题，使得企业供应商管理上能符合流程化标准化建立有效的供应商选择、评价的结构和体系。

研究表明，采购人员大量的时间花费在处理与供应商有关的一些问题上。比如：新产品开发与导入、供应商选择、供应商质量问题、供应商交期问题、采购价格谈判、供应商质量改进。凭借经验无法有效的应对供应商过程中的挑战，必须运用专业的供应商管理方法与工具。

【培训课程对象】：采购经理、采购工程师、供应商质量管理经理、供应商质量工程师

【培训课程收益】：本课程帮助学员掌握应对不同供应商的管理方法。比如：小供应商的管理、店大欺客式的供应商。为不同的产品、供应商制定规范化的管理政策与流程。帮助学员掌握选择供应商过程中遇到的问题，以及合作之后的质量绩效改进方法。通过一套定量供应商评估工具，建立和完善供应商合作前，合作中，合作后三个阶段的评估管理和质量改进。

【培训课程版权】©《供应商管理与质量改进®》教材和课程大纲内容，国家版权局 2010 年 2 月 10 日，著作权登记证号：2010-G-8605，核准在案© 汤晓华。版权所有。Copy Right Reserved by Tangxiaohua。2010-2017 持续升级版。

【课程大纲】

- **如何应对小供应商和店大欺客式供应商**
 - 供应商的定位与采购定位
 - 如何管理小供应商？
 - 如何管理店大欺客式供应商？
 - 如何管理店不大不小的供应商？
 - 案例：供应商分析
 - 案例：如何应对小供应商和店大欺客式供应商

- **供应商关系管理**
 - 供应链控制的策略分析展开
 - 供应商的激励机制方法
 - 博弈中如何取得平衡
 - 如何建立双赢的供应商伙伴关系

- **发现潜在供应商**
 - 寻找 3 类供应商

- 正确询价的方法
- 搜寻准则
- 搜索程度和范围
- 发现潜在供应商的方法和经验

□ 评估供应商的目的

- 制定采购策略
- 采购市场开发的 9 大步骤

□ 供应商评估（合作前）

- 评估潜在供应商 7 步骤的方法和经验
- 第一步：确定供应商主要的评价标准
- 第二步：为每一个标准建立权重
- 第三步：确定子标准，并建立权重
- 第四步：确定主标准和子标准评分系统
- 第五步：现场直接评价
- 第六步：审核评价结果并作出初步选择决定
- 第七步：再次评价作出备选决定
- 案例：评估系统的建立
- 如何进行供应商现场质量体系审核
- 如何评估供应商的质量水平
- 如何评估供应商的生产能力
- 如何评估供应商的交货能力
- 如何评估供应商的财务状况
- 如何选择合适的供应商评估体系

□ 供应商选择和确定

- 供应商管理程序
- 供应商的选择 5 个源泉
- 供应商评估依据
- 供货商评选的 12 个项目
- 参观工厂及生产线必备工具
- 新供应商的评核和开发流程 7 步骤
- 供应商评估项目和控制要点

□ 供应商绩效与质量改进

- 供应商分类的方法
- 如何衡量供应商的绩效
- 可能量化的因素（借助方法）
- 供应商衡量技术 3 大类型与方法
- 供应厂商评价结果发布手段
- 案例：供应商表现评估的八大因素（点评与讲解）
- 案例：A 公司的表现评估
- 案例：B 公司的表现评估

- 如何确定供应商质量改进目标
- 如何推动供应商持续改进
- 如何淘汰供应商（当前供应源和新供应源）
- 常用的供应商质量管理方法

【讲师简介】：

汤晓华

采购与供应管理方面的实战专家，旅居美国马萨诸塞州波士顿，频繁往返中美负责国际采购业务，并帮助企业改善采购管理水平。在采购与供应管理、商务谈判技巧领域颇有影响力。他曾在日本跨国公司中国集团公司担任采购部长，主要负责领导国际采购工作。作为一流的采购专家，他具有超过 20 年的采购实战经验和超过 10 年的培训教育经历。他具备独立开发和定制采购管理领域和商务谈判领域培训课程的能力。

一直以来，他努力的提供启发性与实用性兼备的高质量培训课程。他说：“教育的目的，不能只是教我们挣得面包，而是让每一口都更加香甜。”在课程教学方面，他坚称：“如何挣面包是低层次的学习，使面包更加香甜是高层次的学习”。事实上他的课程不仅能教学生如何快速挣得面包，同时他还努力通过课堂使每一口面包都更加香甜。

他服务的客户从国际跨国在华企业诸如：奔驰汽车、飞利浦、西门子，到国内中小型企业诸如：蒙牛、德力电器、烟台万华，汤老师均为这些企业提供过采购服务和谈判辅导。他作为先进理论和技能的传播者，已经有超过 10 万采购与销售人员的接受过其系统的采购和谈判策略培训，实用性被广泛认同。参加过汤晓华培训课程的学员，除了国内企业的采购工作者，还有大量来自台湾、香港、德国、美国和新加坡地区的人士。

擅长领域：战略采购管理、投资早期成本策划、投资早期采购策划、投资早期物流与供应链策划、供应商管理与评估技术、成本削减方法、谈判与供应关系策略、双赢谈判技巧。