

实用采购管理技术

作为优秀的采购人员，必须掌握一种有别于常规采购的思考方法。它不能是注重获得“单一最低采购价格”，而应该是追求获得“最低总成本”，一种具有采购战略、采购流程与采购执行，系统性的、以数据分析为基础的采购方法。

优秀的采购管理具有战略的能力，能有效的整合公司和供应商战略目标和经营活动的纽带。包括四方面的内容：供应商评价和选择、供应商管理发展、买方与卖方长期交易关系的建立和采购整合管理。前三个方面发生在采购部门和外部供应商群之间，统称采购实践；第四个方面的采购整合管理，发生在企业内部，是采购管理的核心能力。

培训适合对象：采购高层管理者、采购总监、采购经理、采购工程师

培训课程收益：本培训课程致力于 帮助培训学员提升企业内部的采购整合管理能力。包括采购战略的选择、采购流程的制定、采购人员科学分工、跨部门的协调与沟通、不同采购产品的方法、采购合同的管理、采购人员绩效提升与改善。通过提升企业内部的采购整合能力，获得效率与成本的优化。

【培训课程版权】：©《实用采购管理技术®》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-8666，核准在案© 汤晓华。版权所有。Copy Right Reserved by Tangxiaohua 2010-2017 年持续升级版。

【课程大纲】

□ 采购体系及流程

- 杰出采购组织架构的要素
- 采购的宏观流程
- 采购的权利、职责、分工及限制
- 如何进行采购的工作策划
- 实例：采购体系建立的实例

□ 采购横向关系管理

- 采购与供应的工作区别
- 采购人员的角色认知
- 采购与销售部门之间的关系
- 采购与计划部门之间的关系
- 采购与技术部门之间的关系
- 采购与质量部门之间的关系
- 采购与仓储部门之间的关系
- 企业与外部的关系
- 如何学习与掌握产品知识

□ 采购业务操作体系

- 采购与供应的权限
- 采购的目录管理
- 采购有哪几种方法？
- 下订单时要注意什么？
- 产品质量考核的八个指标
- 验收和检查
- 常见的发票与实物不符现象
- 如何做好采购的原始记录

□ 采购管理方法与策略

- 杠杆采购
- 策略性采购
- 影响性较小的采购
- 重要计划的采购
- 一次性
- 常态性

□ 采购合同及其特点

- 采购合同的定义及其种类
- 合同意向的要件
- 报价与订单、承诺与兑现
- 采购合同的构成要素
- 采购合同的重要性及其作用

□ 采购合同的内容

- 采购合同的架构
- 采购合同的内容及其作用力之间的关系
- 采购合同的标准内容：对象、目的、品名、价格、交货、付款、品质、变更
- 采购合同范例
- 常用的采购合同形态

□ 采购合同与采购人员

- 采购人员应如何正确看待采购合同
- 采购合同的签订流程
- 采购合同的签订时机

【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 万采购与销售人員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。