

# 采购的价值增值管理

## 课程大纲 Syllabus



### 沙炜/Victor Sha

- 工商管理硕士
- 采购与供应链管理专家/培训师/企业管理顾问
- 2018 年度华人好讲师总决赛 10 强
- 国际教练联合会 (ICF) 认证高管教练
- 国家认证二级心理咨询师
- 西交利物浦大学校外导师 (供应链研究生导师)
- 多个全球著名采购与供应链组织的特邀导师和讲师

#### 【职业经验】:

- 20 年 500 强欧美中国大型企业中国，亚洲，全球供应链管理、运营管理、项目管理的丰富经验，专注于采购与供应商、供应链管理、成本管理，深悉销售、制造、研发、采购、物流及质量系统的团队工作；拥有大量基于供应商或者采购二维视角，以及运营管理视角的与全球化大企业合作的项目案例；丰富的多团队管理经验、成本改善策略及执行经验、优秀的理念和能力；曾经为外企在中国建立过 5 家工厂与公司，并负责过多个在业界富有盛名的标杆项目。
- 曾任职于：
  - 空调与重工行业：美资/中资
  - 汽车与工业品物流行业：德资

- 光电与通讯行业：美资
- IT 与 3C 行业：英国/加拿大
- 历任物料经理，亚太区采购经理，资深采购与质量经理，采购总监，亚洲运营经理，总裁助理，VP 等高管职务
- 擅长于供应商开发，采购管理，供应商管理，成本管理，物流与仓储管理，运营管理以及项目管理，拥有丰富的理论知识以及丰富的实践经验
- 标准课程包括供应商开发，采购管理，供应商管理，合同管理，供应商关系管理，供应链管理，价格与成本管理，供应链风险管理，供应链变革，计划与交期管理，精益采购与供应链，商务谈判，仓储与物流管理等等

**【授课风格】：**

- 幽默风趣|案例丰富|实战演练|严谨系统|谦逊亲和
- 20 多年实践经验，自身积累的案例结合系统性的理论，让课程全程细致通透无难点无疑点；
- 从“道”与“法”着手，穿透“术”与“器”，让学员能够即学即用，既懂原理，又懂实操；
- 课程覆盖采购管理的各个方面，模块化设计，可按不同类型的企业与学员需求，组合成中端与高端两种不同级别的体系课程，即适合公开课，也适合企业大学建立内部的采购管理体系认证班，以及企业内部系列内训

**【参训与内训企业】：**

- 行业覆盖：高铁，汽车，航空，重工，新能源，光电，医疗，机械制造，手机通讯，半导体，军工，化工，快消品，服装，设备制造，新材料，仪器仪表，检测，物流，供应链管理等行业；

- 服务客户：一汽大众，中车时代电器，中车时代电动汽车，威孚股份，先导股份，三星电子，艾默生流体控制，科达股份，蒲城化工，亨通光电，晶湛半导体，汇川科技，诚立电子，迈思德超净科技，博能科技，中创亨奎电子，安峰环保，精电电子，天天供应链，立讯精密，麦酷博信息科技有限公司，特灵空调，豪力士电线，万宝至马达，迪卡侬体育，珂纳医疗，福伊特造纸，光洋轴承等

### 1 课程背景

企业在市场中竞争，成败取决于组成整体供应链的价值链的效率与增值，采购管理从本质上讲就是对于企业经营经营活动的对于外部资源的获取进行价值管理，这个认知是组织对于采购管理必须具备的。无论从企业管理角度，还是采购工作本身，我们都要掌握采购在组织和实施供应资源获取的过程中，如何通过自制/外包决策，租赁，创新，采购模式优化等各种价值流管理与增值的能力，而从组织管理的视角，我们也要认同并鼓励采购职能的专业性与为企业创造更多的价值。本课程将从方法，流程方面，结合大量的实践案例，来为学员阐述如何进行采购的价值增值管理，让学员既能掌握理论知识，又能通过案例结合练习建立实操能力。

### 2 课程收益

1. 了解采购价值增值的概念与领域
2. 掌握制定自制/外包决策策略的流程步骤与关键点
3. 熟悉并掌握租赁与购买的价值所有，以及决策因素
4. 掌握采购创新的四大领域及价值
5. 了解价值链理论以及掌握采购应该如何结合 VSA 开展 VA/VE
6. 掌握改变供应商关系管理产生增值的理念与方法

### 3 培训对象

建议参加对象：采购员，采购主管，采购经理及供应链管理人员、与商务活动相关的管理人员等

不建议参加对象：

### 4 培训时间

2天

### 4 课程大纲

第一章 采购与供应管理的价值增值

1. 什么是价值增值
2. 采购与供应管理的价值增值
3. 主要的领域

## 第二章 自制/外包的管理

1. 外包的定义
2. 外包的动因
3. 哪些不能外包
4. 外包与采购的不同
5. 外包模式
6. 自制/外包的管理
7. 外包必须考虑的问题

目标 1：明确自制/外包分析的步骤

目标 2：明确影响制造外包决策的因素

## 第三章 租赁或购买的比较

1. 租赁的概念
2. 目标 1：明确租赁合同类型
3. 融资租赁的类型
4. 目标 2：明确出租人类型
5. 目标 3：明确租赁或购买决策影响因素
6. 目标 4：明确有关租赁或购买决定的法律或会计方面的规定

## 第四章：创新

1. 目标 1：拓展采购模式
2. 目标 2：新产品与新技术的价值呈现
3. 目标 3：推动电子化采购
4. 目标 4：为供应商融资

## 第五章：采购实践中的价值流管理

1. 什么是价值流
2. 价值流分析 (VSA)
3. 从精益角度理解增值
4. VA/VE

## 第六章：增值型供应链关系

1. 何为增值
2. 增值的来源
3. 增值的关系管理
4. 开发供应链关系中的机会

