

# 采购合同与供应商关系管理

## 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

**【课程背景】:**

采购在与供应商正式合作前，双方通常会签订采购合同，采购必须熟悉构成合同的要素，明示与默示条款，约定如何管理合同的履行与不履行，区分关键与非关键合同条款，在合同不履约发生时，如何进行对于合同约的救济，合同中如何进行责任的约定以及约定合同中止的条款。在合同执行过程中发生合同争议时，如何通过协商解决，仲裁，替代性解决方案来有效解决双方争议，保障企业不影响或影响最小化。而对于合同管理，过程与职责，行政管理与绩效管理应该如何做，也是非常专业的能力要求。采购要做好合同管理，需要掌握如何有效管理供应商关系的技能，恰当的关系管理，能有效提升采购的工作效率，绩效表现，并且能为组织打造更好的供应基础，并且能持续地保证供应基础的良性发展。这就要求采购能够运用专业能力有效识别关系要素，分析并制订合理的供应商关系策略，并且能够有效实施，让关系管理为采购价值增值。

**【课程收益】:**

1. 掌握合同制订过程的要素，条款，履约与救济的知识
2. 掌握合同执行过程中争议的解决方法
3. 掌握合同管理的过程，职责，行政管理与合同绩效管理知识
4. 了解商务关系的实质与关系分类
5. 了解供应商关系的不同类别与对待关系的基础思维
6. 掌握运用卡拉杰克模型与供应商偏好模型的有关系定位
7. 掌握分析制订供应商关系策略的方法

**【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：

**【培训时间】:**

2天

**[课程大纲]:**

**采购与供应中的合同管理篇**

学习目标：

- 1) 掌握合同制订过程的要素，条款，履约与救济的知识
- 2) 掌握合同执行过程中争议的解决方法
- 3) 掌握合同管理的过程，职责，行政管理与合同绩效管理知识

课程章节：

**一、事前：合同履行的基础**

1. 具有法律效力的商业协议的构成要素
2. 合同条款
3. 明示和默示条款
4. 关于合同履行的明示条款

**二、事中：合同不履行的管理**

1. 合同的履行与不履行
2. 关键合同条款与非关键合同条款
3. 不履行的确认
4. 对于合同违约的救济
5. 责任的约定
6. 合同的终止

**三、异常处理：争议解决**

1. 合同争议
2. 协商解决
3. 诉讼
4. 仲裁
5. 替代性争议解决方法

**四、如何有效管理合同：合同管理**

1. 合同管理过程与职责
2. 合同的行政管理和绩效数据

**供应商关系管理篇**

学习目标：

- 1) 了解商务关系的实质与关系分类
- 2) 了解供应商关系的不同类别与对待关系的基础思维
- 3) 掌握运用卡拉杰克模型与供应商偏好模型的有关关系定位
- 4) 掌握分析制订供应商关系策略的方法

课程章节：

**一、基础：商务关系的概念**

1. 商务关系的实质
2. 关系的类别

3. 如何看待不同的供应商关系
4. 竞争环境与 STEEPLE 分析
5. 竞争力来源于何处？

## 二、管理：有效管理供应商关系

1. 两种基础思维：竞争与合作
2. 我们应该如何看待业务：卡拉杰克矩阵
3. 供应商会如何看待业务：供应商偏好模型
4. 我们如何做决定：有效制定关系管理策略
5. 供应商的选择和管理
6. 供应商绩效管理与激励
7. 如何评估与改进关系：满意度模型与改进工具
8. 如何有效管理关系的中止

## 三、价值增值思维：增值型供应链关系

1. 价值链与供应链
2. 增值要素：成本
3. 增值要素：质量
4. 增值要素：时间
5. 增值要素：数量
6. 增值要素：地点
7. 合作性思维的收益