

供应链管理中的价格与成本管理管理

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]:

随着中国制造的飞速成长，中国制造业的管理者正在面临着越来越大的挑战，国际贸易环境的快速变化，外销更难做了；商业环境也在发生着巨大的变化，供大于需，内销面临着巨大的成本压力；供应市场的变化加剧，频发的涨价与断供，挑战着供应安全性。这些变化要求着企业的采购管理需要快速提升专业技能，在保证供应安全的前提下，有效地控制采购价格与采购成本，这无疑能为企业提升市场竞争能力，创造更好的价值。采购要知道其采购的商品，是由哪些成本构成的，合不合理，企业是否应该对其买单。当供应商提出涨价时，如何来分析判断供应商诉求的合理性，从而采用合理的采购策略来从容应对。当采购部门做为企业重要的利润中心时，采购必须懂得其支付的每一分钱，是如何影响企业的运营绩效的，从而制定有效的定价策略，从而为企业创造最大的价值。

[课程对象]:

采购与供应链管理从业人员，以及企业管理人员。

【课程目标】:

通过培训，帮助学员达成以下培训收获。

- 理解采购与采购活动及其对于企业的重要性
- 掌握成本与价格管理的概念
- 掌握采购研究的具体方法
- 掌握采购的询价作业过程与方法
- 掌握如何进行报价的价格与成本分析
- 掌握如何有效地进行比价，议价和招标采购的过程与方法

【课程时间】:

- 2天 (6小时+6小时)

【课程大纲】:

1. 采购价格成本与价格管理的概念
 - 1) 财务视角的成本管理
 - 2) 采购视角的成本管理
 - 3) 成本管理与价格管理
 - 4) 运营成本与所有权总成本 (TCO)
案例：著名企业运用 TCO 决策的方法
2. 采购研究
 - 1) 需求分析
 - 2) 供应商分析
 - 3) 供应市场分析
3. 采购的询价作业
 - 1) RFx
 - 2) 品名与料号
 - 3) 数量
 - 4) 品质
 - 5) 其他要求
 - 6) Incoterms
4. 报价的价格与成本分析

- 1) 确定采购价格的方式
- 2) 如何拿到报价的成本分析
- 3) 供应价格分析
- 4) 供应商定价的 6 种方法
- 5) 互联时代新定价方式
- 6) 价格分析的 11 种方法
- 7) 成本分析

案例：著名上市公司的采购成本分析与价格管理

5. 比价，议价与招标采购
 - 1) 比价与议价
 - 2) 议价的时机
 - 3) 买卖方的优势
 - 4) 议价的目标、程序与策略
 - 5) 成功议价的过程
 - 6) 招标采购的方式与过程