

# 精益采购管理与采购合同风险分析

## 【课程背景】

采购管理一直是国内企业的管理软肋，平时表面上看大问题没有，但是在关键时刻不“给力”：计划出现延迟、质量出现异常、供应商价格毫无征兆地上涨、单一供应商牛气冲天，采购运营总成本居高不下、法律纠纷与合同漏洞……传统粗管理模式下的采购人员疲于奔命却收效甚微。同时遇到合同双方权利义务不清楚，导致利益风险过大。

面临着日益激烈的市场竞争，如何降低运营成本已经成为企业管理的主要内容，作为企业运营当中的关键环节—采购环节，它有着“成本比重高、资金投入大且管理复杂”的突出特点。根据对多家世界 500 强企业调查发现：采购环节成本每降低 1%，企业利润便会增加 5-10%。由此可见，采购管理在整个企业管理过程中的地位越来越重要，企业若想切实有效地降低成本和提高利润，就必须高度重视采购管理。

本课程将结现代企业采购发展趋势，分析国内、内外开展采购管理的现状，全面系统地分析如何实施对采购进行有效精益化管理，精益化采购战略、精益化供应商管控与成本分析，降低采购成本，达成高绩效采购，提高企业的赢利能力。同时在商务上结合合同订立的内容及风险控制，从而明确合同主要内容及法律效力，并能从风险控制的角度来草拟、审核合同。在履行的过程中，要做好相应的风险控制，如果出现合同纠纷，更要做好相应的合理的法律救济。

通过学习，使学员树立现代精益化采购、供应商管理、采购成本控制、采购谈判、法律风险、合同纠纷等新理念，理解搞好企业供应链精益化管理的具

体方式，通过现场模拟操作，使学员掌握采购操作的方法和技巧，提升采购管理的运营水平，降低采购成本和合同法律风险，促进企业可持续发展。

**【课程对象】** 采购总监、采购经理、物流经理、采购与供应主管、等从事采购供应的人士

**【课程时间】** 3D/18H

**【授课方法】** 知识讲授、小组讨论、视频演示、角色扮演、情景模拟

**【课程纲要】**

### **第一讲：精益化采购战略与运营**

日新月异的商务环境下采购的现代角色

企业采购认识的最大误区

采购绩效对运营成本的影响

国内采购管理的现状

采购发展的四阶段

精益化采购战略模式背景

精益化战略采购的价值定位

战略采购的关键原理

采购管理战略 6 步骤：

- 商机评估
- 商品类别与战略
- 供应市场和供应商分析
- 采购策略拟定
- 询价和谈判的选择

- 战略实施

DELL 与 TOYOTA 的采购运营模式

采购中的 Q/C/D/S

21 世纪采购的特点与采购新趋势

采购未来发展方向

## **第二讲：精益化采购流程优化与管理**

采购组织管理的建设

采购目标的设定与管控

如何达成“采”与“购”的分离与统一

采购组织的目标与架构设置

组织责任与流程

采购战略需求与供应链资源

采购计划实施与控制

采购流程优化的基准确立

采购流程分析

流程优化方法与策略

过程与控制点设计

流程评估（品质、交期、成本等）？

流程与绩效冲突评估与分析

供应流程与文化冲突处理

协同采购流程的规范与设计

流程制度化建设

供求冲突根源

知名企业供应商 JIT 破局之招

供应商交期管理

VMI 供应商库存实施的要点

供应商关系的发展的五个阶段

建立制度成本的关系管理系统

追求双赢的稳定的供应合作

供应关系障碍

### **第三讲：精益化采购管理的核心实战技能**

如何有效实施“采”

一 供应商开发的关键步骤与控制

供应商开发的渠道

供应商筛选与方法

样品的收集与资质收集

供方评审必要时组织现场评审

供方质量管理体

如何设定开发权重

供应商绩效管理

供应商引入谈判技巧

谈判筹码的建立的三大要素

采购价格分析与成本分析

采购招投标管理

#### **第四讲：采购日常精益化管理与人员管理**

采购计划管理

销售/生产/采购/计划跨部门协调

MTO 采购订单跟进

基于均衡的物流与过程的采购合同管理

货物交付与验收

交付/质量风险控制与应对措施

采购用人的招聘要求

考核规范与制度

人员目标设定与流程冲突化解

采购人员的培训与提升

人员绩效管理

案例：知名企业张经理的职业困惑

人员职业发展

#### **第五讲、 合同订立和风险控制**

法律主体

合格的主体应该具备的条件

法人与法人代表

不合格主体与风险主体举例

法律客体

标的的定义

标的风险

合同主要内容

合同的六项主要条款/主要条款的法律效力/主要条款的风险防范

- 价款

- 交付与履行

- 风险承担（灭失和不可抗力风险）

- 验收条款

- 违约责任

- 争议的解决

## **第六讲、合同履行风险控制和救济**

证据意义：“打官司就是打证据”

要约与承诺的证据

要约与邀请要约

要约和承诺的存在方式

要约和承诺的取得和保存方式

履约证据

交付证明

支付证明

收受证明

通知

提存

其他

违约证据

事实证据

验收证据

物权瑕疵证据

其他物证

其他证据

代理证据

主体证据

可以证明有权中止的证据