

# 《企业招投标管理与协同采购》

## 1.5 天讲解+0.5 天企业案例

### 【课程背景】

采购成本居高不下

采购效率非常的低下

供应商绩效难以管理与执行

采购产品的质量和服务不能满足企业的需求

管理流程难以规范，而采购人员暗箱操作，企业资产大量流失……

美国 SELAITA 采购总监 Andrew 先生工作压力并不因为 12 年度采购总成本比 11 年度降低 8%而感到减低，相反，来自董事会和营业部门的降成本压力越来越大，Andrew 几乎用尽了原有的采购方法和技巧，同时与供应商关系管理也是非常的到位，但要满足董事会 13 年降低成本 10%的目标，他陷入无比的困惑，明天的路在何方？…Andrew 的困惑，我们同样也有。

由于传统观念的羁绊和职业技能的不足，很多企业的采购人员还只是停留在被动满足内部采购需求的纯操作性工作阶段，无法承担更重要的专业采购职能。然后，采购成本居高不下，采购效率停滞不前，严重影响到企业的正常运作，采购行为已经成为企业整个价值链中一个薄弱的环节。它妨碍了整个价值链的增值，更加降低了企业的核心竞争力！如何改变采购人员的传统观念，掌握更深层次的职业技能已成为众多企业采购部门亟待解决的问题。你迫切需要一种先进的、规范的、高效的采购方式——招标采购。

**【课程对象】** 采购主管、采购经理、采购人员、供应人员等从事采购供应的人

士

**【课程时间】** 2D/12H

**【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、企业采购与招投标**

日新月异的商务环境

案例分析：卡特公司采购总监的困惑

国内企业采购与招标管理的现状

案例分析：某大型企业招标发生的法律纠纷

企业采购现代角色与招投标新趋势

国际招投标的发展趋势、主要模式和运作规范

我国政府对招投标的现行政策规定与行业管理

招投标管理对企业的战略作用

## **第二讲、企业招投标管理**

招投标的基本特征

企业招投标的项目策划与行动计划

招投标的前期准备工作

采购经理的招标工作

招投标的基本程序及流程与工作分解

- 组建工作组

- 编制招标文件

- 发布公告
- 预审文件
- 投标人报申请
- 发预审合格通知和投标邀请书
- 现场考察
- 投标文件的编写
- 投标书的送达，投标
- 开标
- 评标
- 评标原则和要求
- 中标的条件
- 评标方法
- 评标报告
- 定标
- 中标通知书
- 签订合同

企业招投标的各个步骤风险分析与防范技巧

**案例：情景模拟与分析**

如何防止供应商围标和串标

供应商报价类别与报价陷阱

企业招投标的合同管理

案例分析：某公司的招标合同纠纷与分析

### **第三讲：协同采购**

订单驱动环境下的采购现状

内部供应链协同关系

协同采购的核心

研发、采购、生产、销售、财务与质量的协同

库存、计划、物流与采购协同

为何说成本是设计出来的？

采购质量的相关性分析

内部信息流整合

外部资源整合

案例：TOYOTA 协同采购方案