

采购人员基础素质训练及相关课程

【课程背景】

据国际采购协会(IPS)2011年度针对300多家不同类型企业职业采购人员的调查显示，由于采购人员缺乏采购知识与技能使企业运营成本增加7.36%。

同时盖洛普调查显示，采购成本每降低1%，业绩提高10%~15%。采购与收益提升是一个非常不对等的杠杆关系。如何提高提高企业业绩，降低采购成本具有无可替代的空间与机遇。

目前生产企业面临客户需求多变、订单提前期短、供应商交货不及时和质量不稳定、库存控制困难的问题……，打造一支高效服务企业物流需求的采购团队成为企业优化采购、提高采购绩效的核心工程。但由于历史原因，国内企业职业采购人员来源困乏、在职学习提升比较少，采购人员在商务过程中无法往往处于被动的劣势。本课程将通过知识讲解与案例系统全面展示一个职业采购人员所需的知识与技能。通过学习，使学员树立现代采购、供应商管理、采购成本控制、采购谈判等新理念，理解搞好企业供应链管理的紧迫性，通过现场模拟操作，使学员掌握采购操作的方法和技巧，提升采购人员的基础运营水平，降低采购成本和风险，促进企业可持续发展。

【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】 12H~16H

【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：采购专业的基本知识和采购的角色（1~2H）

21 世纪采购的特点
采购和利润的关系
采购以及采购管理的目标
采购的基本要点
采购在组织结构中的地位
采购工作的游戏规则
采购的权限与基本采办流程
采购的目录管理
采购部门组织结构要求

第二讲：采购业务操作内容(1~2H)

采购需求描述与确认
企业基本采购流程
采购供应商与产品目录管理
下订单时要注意什么
采购过程控制
验收和检查
常见的发票与实物不符现象
如何做好采购的原始记录
采购部门组织结构要求

第三讲：供应商的管理(2H)

供应商开发的流程
供应商选择的标准建立
供应商的系统认证流程
供应商的供货认证
合格供应商的确认
供应商评选标准有哪些？
供应商评选的策略和方法
供应商绩效管理的重点内容
供应商绩效考核的流程
供应商考核 KPI 指标的确定
案例：某世界 500 强企业的供应商绩效管理

第四讲：专业采购谈判技巧(2~3H)

采购谈判的内涵
谈判的步骤与过程控制策略
如何建立自己的谈判优势
如何在劣势下进行双赢合作

如何建立时间、情报的谈判优势
详细的谈判计划
优势的谈判行动
降低期待系数
谈判实战测试与经典分析——“斗智、斗勇、斗狠”
谈判人员常犯的 15 种错误
谈判的天龙八步

第五讲：应对供应商涨价的策略（3~4H）

优化采购管理基础

建立科学化的采购管理系统

描述和使用

这些物品如何使用：功能性需求分析

当前价格、条件和年度支出

当前和约与失效日期

总体拥有成本（TCO）观念

采购价格分析

供应商定价的方法分析

市场状况与价格分析

简单价格分析工具

市场分析的分析手法

Quantity Discount Analysis(QDA)

成本分析与降低成本的方法与具体运用

利用学习曲线 LEARNING CURVE

VE/VA 价值工程/价值分析

产品生命周期成本法

供应商先期参与 (Early Supplier Involvement ESI)

如何构筑自己的谈判能力

第六讲 供应商交期管理 (3~4H)

生产计划的实现

仓储计划：安全库存与零库存

采购计划

内部与外部供应计划

需求 - 供应计划管理

加强预测管理

自我采购周期的计算与控制

供应标准线控制

前置时间 LT 控制

交货延长的原因分析

供应商延迟后的处理措施

供应商质量管理 SQE 职责描述

SQE 的技能矩阵与雷达图

质量零缺陷管理

SQE 质量管理体系

供应商质量管理工具

供应商质量绩效考核