

主题：《供应商开发选择及全生命周期管理》

主讲：李文发

一、【课程背景和讲师优势】

当代能源企业面临原材料价格上涨、客户需求个性化强、技术更新加快、采购成本高、部分供应商垄断、开发选择供应商难度加大等严峻形势，迫切需要用战略思维构筑企业可持续发展的战略采购供应链管理，更新采购观念和创新采购模式。如何了解供应链发展趋势、有效开发、选择合适供应商、评估供应商，并对供应商绩效进行改进，规避供应商风险等工作变得更加重要。拥有并保持一个具有高度竞争力的供应市场，具有成本领先优势，对任何一个公司，都是具有关键战略意义的。随着市场竞争的趋激烈，面对日益严峻的成本压力和残酷的市场挑战，企业寻找合适供应商提供价廉物美的产品和服务，已成为影响企业未来市场竞争能力的关键因素。

李文发老师作为中国改革开放以来第一代采购供应链管理专家，他拥有 30 多年（5 年德国西门子+3 年日本欧姆龙电子+5 年韩国三星科技+4 年民企步步高+16 年企业咨询培训）标杆外企与大型民企公司采购、供应链运营管理经理、部长、副总经理管理经验。90 年代中期，作为外资企业早期采购供应链管理代表派往韩国三星本部，学习高效领先的采购供应链管理技术。

● 李老师**长期培训咨询的新能源、电池公司主要有（部分）**：

(1) 湖北骆驼集团（电池）（企业培训学院和企业现场讲课：2014、2017、2021 年）培训咨询的主题主要有《智慧供应链建立与实施》、《供应商全面管理 6 日课》、《战略采购及供应链集成管理》

(2) 广东比亚迪新能源（2015-2022 年合作 8 年）：企业内训，主要咨询项目和课程：《中层干部采购供应链专业技能提升系统课程 12 期》——计划、成本控制、库存控制、供应商关系管理、物流运输配送、商务谈判、商务合同管理、风险管理；《智能数字化采购供应链管理在汽车新能源行业的运用与实施》、《敏捷化供应链协同管理》

(3) 安徽合肥国轩高科（能源）公司（2015、2017、2019、2022）
培训主要课程有：《采购人员专业能力提升培训》、《智慧供应链管理与仓库控制》、《现代采购、物流与供应链一体化管理》、《采购成本控制、供应商开发与谈判技巧》等

(4) 韩国三星、LG 化学工业（电池）：三星采购供应链部长 5 年，LG 化学 2017 年咨询项目 6 个月《采购物流与供应链改善与提升》等

● 在培训中，多以优秀企业采购供应链管理成功案例分析为主线，在供应商管理的过程中多讲案例分析、策略、方法、工具、模板的运用，少讲理论，让学员很快落地运用。

二、【培训对象】

战略采购人员、供应商管理、与采购业务领导和骨干成员等。

三、【课程受益】

- 1、了解当代企业供应链管理系统的突破及发展趋势
- 2、掌握企业供应链集成协同管理系统内容
- 3、理解供应商开发步骤与方法

- 4、如何有效选择合适供应商与发现潜在供应商
- 5、供应商绩效的评估体系与部门的协同
- 6、掌握供应商评估的标准和模型与运用
- 7、掌握供应商关系管理与绩效提升
- 8、供应商风险识别与规避
- 9、其他企业供应商管理成功的案例

四、【授课方式与特点】

（一）培训方式：

- 1、讲师激情、精彩演讲占 30%
- 2、案例分析实例分析占 40%
- 3、互动提问：讲师现场提问，学员作答，讲师点评占 10%
- 4、作业练习：现场练习和操作、表演展示占 10%
- 5、分组讨论：情景模拟、头脑风暴：各小组给出答案，讲师点评占 10%

（二）课程特色

- 1、可操作性：聚焦于实际操作训练与实践能力提升
- 2、系统提高：采购及供应链管理人员能力点，通过训练，改变管理行为，提升管理技能
- 3、寓教于练：企业实际采购供应商案例分析，您的困惑得到解答

五、【培训时间】

3天（共9个部分，每部分2小时）

六、【课程大纲】

第一部分、看趋势——供应链管理前沿趋势、成熟实践案例分析

一、新形势下的大型新能源企业供应链运营战略模式

（一）新形势下竞争观念的产生

- 1、企业竞争性优势
- 2、运作模式的再造——供应链集成管理；
- 3、市场竞争的变化——供应链之间的竞争；
- 4、供应链设计——集中性全球资源利用
- 5、案例分析：BYD 供应链集成运营现状分析与转型策略

（二）大型能源制造企业的主要竞争因素变化

- 1、拚产量
- 2、拚质量
- 3、拚交期
- 4、拚响应周期和柔性

（四）市场机会稍纵即逝

- 1、反应与先机对占领市场的作用
- 2、采用供应链模式

（五）战略眼光的转移

- 1、供应链集成管理四个核心
- 2、核心环节管理——供应商和市场预测的管理
- 3、案例分析：合肥国轩能源公司的战略供应商管理绩效评价

二、了解一些供应链管理

(一) 战略供应链集成管理

- 1、供应链示意流程
- 2、供应链的主要特征

(二) 供应链管理对大型制造型企业带来的的绩效

- 1、降低物流费用
- 2、降低交易费用
- 3、提高经营效率
- 4、案例分析：LG 化学工业实施供应链管理取得的效果

(三) 供应链管理的内容和竞争要素

- 1、供应链管理的重要性及主要内容
- 2、供应链管理的模式与实施原则
- 3、综合沙盘演练（分组讨论，分析点评）：如果实现供应链管理的六大原则，你的思路是什么？
- 4、供应链管理运作方式——以制大型重工制造业为中心的供应链模式介绍
- 5、综合沙盘演练（分组讨论，分析点评）：如果应对牛鞭效应的问题？
- 6、供应链管理的核心竞争要素
- 7、角色扮演分组讨论：如何实现供应链管理的 6 个核心要素，列举你的策略重点

(四) 供应链管理要解决的问题

- 1、供应链管理难点在哪里
- 2、供应链管理要解决的关键问题
- 3、供应链管理的精髓
 - (1) 对价值链进行分解
 - (2) 增值服务的策略和管理
- 4、供应链管理的整合
 - (1) 内部整合
 - (2) 外部整合
- 5、角色扮演分组讨论：在供应链管理过程中存在哪些风险？谈谈你的对应策略

三、供应商是企业经营战略砝码——加强评审的核心因素

(一) “纵向一体化”经营思想的形成

- 1、纵向一体化的优势
- 2、纵向一体化的弊端

(二) 未来的制胜策略

(三) 超越竞争的虚拟经营

- 1、敏捷化管理模式
- 2、采用快速重构的生产单元构成扁平组织机构已求“双赢”
- 3、案例分析:供应商虚拟的供应链管理形式案例研究

(四) 供应商成为战略砝码

- 1、实战案例:中外企业的成功案例研究分析

(五) 现场练习：1、你认为企业与供应商是个什么关系？2、你以为企业对供应商管理应采用什么样管理模式？为什么？谈谈你的想法，并在实际工作中如何落地？

第二部分、明需求——敏捷化供应市场需求分析与精准计划

一、供应市场需求的规划与预测分析

- 1、如何对供应市场进行分析
- 2、正确认识采购市场的周期
- 3、分析市场需求，制定相应采购政策
- 4、了解影响企业产品需求的因素
- 5、学会运用采购需求的工具——需求曲线和需求定理
- 6、决定需求的有哪些因素
- 7、要考虑需求量的变化和需求水平的变化
- 8、需求分析同时考虑成本、利润和收益
- 9、需求的优化和合理化
- 10、用户市场需求预测的四种方法
- 11、市场预测分析方式——定性和定量分析
- 12、综合案例分析和现场作业：如何从市场调查报表中分析需求的变化规律？
- 13、现场练习：企业的需求分析曲线图和供应分析

二、采购计划实质和重要性

- 1、采购计划——采购管理的启动开关（计划工具）
- 2、采购计划的类别和制订要求
 - (1) 年度采购计划
 - (2) 月度采购计划
 - (3) 日采购计划
 - (4) 日常经营需求计划
- 3、现场讨论分析：影响采购计划有哪些主要因素
- 4、采购计划与各部门之间的关系

三、采购计划编制与执行的实操技巧

- 1、采购计划的主要内容
- 2、采购计划编制的流程
 - (1) 制定认证计划——工具
 - (2) 制定订单计划——工具
- 3、现场分析——制定合理完善的采购计划的要求
- 4、思考讨论——编制和执行采购计划注意点

四、物资采购数量的确定与采购计划的编制

- 1、确定采购数量的依据
 - 2、采购数量的计算
 - (1) 采购数量计算方法——定期订购法和定量订购法
 - (2) 最适当的采购数量计算方法——经济订购量（EOQ）
 - 3、如何编制采购计划的表格
 - (1) 物料年度采购计划表
 - (2) 物料采购月计划表
 - (3) 订单采购计划表
 - (4) 物料定期采购计划表
 - 4、如何处理采购计划的变更——采购变更申请表
 - 5、汇总采购计划
 - 6、采购计划的落实注意的问题
- ## 五、综合案例分析、现场思考和模拟演练：
- 1、案例分析——公司采购计划安排表

- 2、案例分析——公司新产品采购计划表
- 3、案例分析——公司采购计划管理办法
- 4、你在确定请购量前是否查明库存数量及是否有替代品
- 5、请购量是否符合经济批量
- 6、怎样确定材料清单的正确性

第三部分、准选择——供应商开发、评价、选择、准入

一、供应商开发管理的前期准备工作

- 1、企业的产品特征将供应商的分类
- 2、思考你企业在供应商矩阵图中处于什么位置
- 3、供应商开发管理所必备的知识和要求
- 4、供应商行业结构布局情况是怎么样的，怎么识别
- 5、供应商开发管理的具体步骤和流程——关键点在哪里
- 6、案例分析——高效的供应商开发流程介绍

二、进行供应商的开发和调查

- 1、开发供应商有哪些途径
- 2、初级供应提供哪些资料给企业——如何认识和掌握这些资料的真实性
- 3、供应商调查的要素和要求
- 4、如何组建供应商调查团队
- 5、如何对供应商调查进行分析
- 6、现场讨论——如何确保供应商的能力？我们要重点关注供应商的哪些能力？

三、如何对供应商进行认证

- 1、供应商认证工作的前期要做什么准备
- 2、如何初选新的供应商，标准是什么？
- 3、方法1——如何对供应商样品进行测试认证？
- 4、方法2——如何进行供应商中试认证？
- 5、方法3——如何进行批试认证？
- 6、方法4——如何与供应商签订采购协议？框架协议如何制订和如何签？签协议要注意什么问题？
- 7、案例分析——供应商调查项目分析
- 8、现场练习——表单设计：请每个小组进行讨论，然后由组长综合大家讨论的结果设计一份简易的供应商调查表（主要强调要调查的项目和重要方面）

四、供应商的选择准入和评估

- 1、供应商的评价内容
- 2、供应商评价的操作步骤
- 3、方法1——供应商评价的主要方法
- 4、方法2——供应商评价体系的设计
- 5、案例分析：

案例工具1：公司的供应商评价体系（结构和内容）

案例工具2：公司供应商考核评分表

案例工具3：公司供应商评价办法

第四部分、护关系——如何管理供应商、发展供应商关系

一、如何培育和改善供应商

- 1、策略1——建立供应商绩效指标

- 2、策略 2——鼓励供应商早期参与
- 3、策略 3——加强与供应商的沟通和反馈
- 4、策略 4——实施供应商改善项目
- 5、案例分析

案例分析 1：国轩能源公司供应商评价指标

案例分析 2：供应商评价权重分析

二、供应商水平的提升

1、综合案例分析——成功供应商绩效评估

三、如何培养优秀而忠诚的战略供应商

1、方法 1——如何看待我们的供应商

2、方法 2——如何选择合适的供应商

3、策略 3——对待供应商有什么策略

4、方法 4——在公司利益和供应商的利益面前如何实现双赢

四、同战略供应商建立合作伙伴关系

1、不同类型供应商合作关系的特点

2、如何同伙伴供应商长期合作

五、应对强势、弱势供应商的策略

1、策略 1——如何应对强势供应商

2、策略 2——如何整合弱势供应商资源

六、有效地供应商整合，淘汰

1、工具 1——供应商数量整合

2、工具 2——减少供应链中不增值的活动

3、供应商淘汰

七、建立供应商的激励机制

1、实战案例：美国日本和韩国的供应商控制模式

2、实战案例：中国能源 X 集团企业对供应商的激励机制的尝试

第五部分、控品质——改进供应商的产品品质提高合格率

一、供应商产品品质控制规划

1、品质控制事前的规划

(1) 决定品质的标准和规格

(2) 与供应商一起确认标准

(3) 了解供应商的承制能力

(4) 双方确认验收标准

(5) 要求供应商建立品质控制等级制度

(6) 准备及校正检验工具或仪器

2、品质控制事中执行

(1) 检查供应商规范作业

(2) 样品的提供

(3) 检验人员驻厂控制

(4) 品质控制措施的落实

3、事后品质考核

(1) 严格执行品质验收标准

(2) 处理企业与供应商之间品质分歧

(3) 提供品质异常报告

- (4) 要求供应商承担品质责任
- (5) 不合格供应商的处理
- 二、帮助供应商导入新的质量标准化的体系和方法
- 1、质量管理体系的导入和维持——ISO 系统
 - (1) 管理责任要求
 - (2) 产品实现过程控制要求
 - (3) 资源的要求
 - (4) 测量和分析和改进的要求
- 2、全面质量管理 TQM
 - (1) 如何实现三全四个一切
 - (2) PDCA 的运用等
- 3、品质改进工具的运用
 - (1) QQC 的导入和运用
 - (2) 品质五大工具的操作
 - (3) QC 七大手法的综合使用
- 4、如何对供应商进行培训和辅导实现持续改进
 - (1) 培训计划建立和实施
 - (2) 培训的重点和要求
 - (3) 持续改进的方法和策略
- 5、积极欢迎供应商的抱怨与投诉
 - (1) 建立供应商投诉的机制
 - (2) 受理投诉
 - (3) 供应商投诉的处理与预防
- 三、品质控制具体实践
 - 1、培训供应商的品质意识——三不政策
 - 2、制定品质控制的标准
 - 3、建立采购品质目标——如品质合格率
 - 4、成立采购品质机构
 - 5、建立品质管理制度和品质体系
 - 6、建立供应商扣款办法和流程
 - 7、签订质量保证协议
 - 8、审查供应商品质体系
 - 9、供应商的早期参与
- 四、案例分析：
 - 1、如何提高员工的品质意识的？
 - 2、公司供应商品质体系查检表
 - 3、公司实施采购质量事故责任追究制度
- 五、分组讨论：
 - 1、供应商质量控制的有效方法的哪些，请举例说明。
 - 2、如何对供应商之不合格品进行判定与处理？

第六部分、准交期——如何提高供应商交期达成率

- 一、交期管理的规划
 - 1、确保订单按时交付的重要性
 - 2、交期的规划与决策

3、采购前期时间的要考虑的问题

二、针对多品少量交期紧的订单与JIT两程类型的订单管理

1、多品少量订单的交期管理

2、JIT 订单的交期管理条件和要求

三、交期跟催常用方法和工具介绍

1、常规跟催

2、定期跟催

3、物料跟进表

4、物料跟催箱

四、各阶段交期跟催要点

1、下单阶段跟催要点

2、订单执行阶段跟催要点

3、生产阶段跟催要点

4、交货阶段跟催要点

五、交期延误原因分析及对策

1、交期延误原因分析

2、改善与供应商的沟通

3、建立并加强交期意识等制度

4、编制实绩资料

六、案例分析——交期进度控制中常见问题

问题 1——客户样品未出，订单却来了，怎么办？

问题 2——技术资料（如 BOM、图纸、工艺资料）来得慢，怎么办？

问题 3——订单的生产物料一时到不了位，怎么办？

问题 4——客户的多种少量的订单更改太快，有时只有交期无明确的产品（技术、产品未定），怎么办？

七、现场讨论

1、案例分析——紧急订单切换案例研究。

2、案例分析——遇急单问题如何解决？

3、综合案例分析讨论——（1）进度异常分析与如何工作改进？（2）插单生产如何应对？（3）多品种小批量订单如何采购？（4）产销失调原因及对策？

第七部分、识风险——供应链风险的识别和分析

一、正确认识供应链风险控制所面对的问题

问题 1、供应链风险及其危害

问题 2、供应链风险的分析

问题 3、供应链风险具备的特点

问题 4、供应链风险管理面临的几大问题分析

问题 5、控制供应链风险需要转变四个观念

问题 6、现代企业对供应链管理观念的四大创新

二、企业供应链风险的分析与管理方法

1、企业供应链的外部风险分析

2、企业供应链的内部风险分析

3、供应链风险管理的四个阶段

4、供应链风险的管理四个方法

方法 1——风险转移

方法 2——风险自留

方法 3——损失融资

方法 4——风险控制

三、企业防范供应链风险的内部控制措施

措施 1——应建立与完善企业内控制度，加强教育，提高素质

措施 2——对物资采购招标与签约监督

措施 3——对采购供应链全过程、全方位的监督

四、供应链风险的控制手段与工具

1、风险的分散

2、风险的转移

手段 1——市场价格波动的风险

手段 2——套期保值

第八部分、避风险——供应链风险规避最佳实践

一、供应链环境下如何降低风险

1、集中采购

2、建立供应商的长期伙伴关系

3、加快物资采购的信息化建设

4、推行准时制采购（JIT 采购）管理模式

二、时间风险控制的最佳实践

1、进度上造成延迟的可能原因

2、阻止延期的措施

3、时间风险控制工具

三、成本风险控制

1、成本风险形成的原因

2、阻止或最小化成本风险的措施

3、成本风险控制工具和方法

四、质量风险控制

1、质量风险产生的可能的原因

2、降低或最小化质量风险的措施

3、全面质量管理（TQM）

4、时间、成本与质量风险的三维控制

五、合同管理与法务风险规避

1、合同变更风险

2、争议的处理

3、索赔

六、道德风险

1、商务人员的行为矩阵

2、工作人员工作标准

3、道德违规行为

4、防范舞弊措施

5、如何杜绝“回扣”

七、防止受制于供应商降低风险

1、全球采购

2、开发新的供应商

- 3、注意业务经营的总成本
- 4、一次性采购
- 5、利用供应商的垄断形象
- 6、增强相互依赖性
- 7、更好地掌握信息
- 8、协商长期合同
- 9、与其他用户联手
- 10、让最终客户参与

十二、案例分析——集团企业如何规避供应链风险

第九部分、出结果——供应链绩效管理及评价

一、供应链绩效评价管理的过程

- 1、建立公司的战略目标
- 2、将公司战略目标分解到供应链各部门
- 3、进行支出和资源分析
- 4、制定计划
- 5、实施计划
- 6、对实施绩效效果进行监控，并持续改进

二、供应链绩效管理应用不当的情况

- (1) 片面追求采购人员绩效低的根源，不考虑目标的不合理和市场环境的变化；
- (2) 只注重绩效考核的结果，忽略对采购过程的控制的督导；
- (3) 绩效的结果只用来对员工的奖惩，而不是帮助员工解决工作中问题；
- (4) 表面公平的绩效管理制度，而实际上是排队轮流的方式；
- (5) 主管根据自己喜好来进行员工绩效考核；
- (6) 过于强调绩效考核的奖惩作用，但许多人不一定因奖惩而行为会发生改变。

三、整个供应链系统绩效测量的步骤

(一) 准备阶段：（策划阶段）

- 1、确定需要评估的绩效类型
 - (1) 职能部门绩效评估；
 - (2) 人员绩效评估；
- 2、设定具体的评估指标
- 3、建立绩效考核评估标准
- 4、选定绩效评估人员
- 5、确定绩效考核评估时间和频率

(二) 实施阶段：（运行阶段）

- 6、实施绩效评估并将结果反馈

(三) 反馈阶段

- 7、将结果及时反馈给相关部门
 - (1) 反应所取得的成绩；
 - (2) 提示存在的诸多问题。

(四) 辅导和改进阶段

- 8、对出现问题的部门或个人进行辅导并及时改进，为下一轮绩效考核评估打下基础。

四、供应链各绩效考核指标

- 1、绩效考核指标的分类
- 2、绩效测量实际操作注意问题

- 3、综合案例分析
- 五、供应链绩效报告设计与编制
- 六、供应链集成绩效激励机制的模式
- 七、企业面对未来必须思考的问题
 - 1、规模化不能等同为现代化
 - 2、经营与管理必须相互相存
 - 3、企业对资源依赖性
 - 4、职能的定位问题
 - 5、企业核心竞争力就是满足和创造顾客的需求

七、【专家介绍】

李文发——著名采购供应链管理品牌专家

一、【专家背景】

- ◆武汉大学学士，华南理工大学 EMBA 硕士，中国管理科学院研究员，PPT 国际职业培训师；
- ◆清华大学、上海交通大学、西北工业大学、中山大学特邀客座教授；
- ◆33 年聚焦采购/供应链运营管理的实践/咨询和培训；
- ◆17 年集团公司采购/供应链运营经理/总监/副总职务；
- ◆16 年专职管理咨询顾问和培训授课经验；
- ◆中国改革开放第一代采购供应链管理领航者和开拓者；
- ◆中国供应链管理联盟高级顾问；
- ◆中国、国际注册采购师职业资格授权讲师；
- ◆中国十强精益生产管理讲师；
- ◆中国培训界采购供应链领域人气最佳的“培训铁人”讲师。

二、【核心价值】

■**企业工作经历：**李老师作为中国改革开放以来第一代采购物流供应链管理专家，他拥有 17 年（5 年德国西门子+3 年日本欧姆龙电子+5 年韩国三星科技+4 年民企步步高）标杆外企与大型民企公司采购、物流、供应链运营管理经理、部长、副总经理管理经验。90 年代中期，作为外资企业早期供应链管理代表派往韩国三星本部，学习高效领先的供应链管理技术。

■**培训咨询经历：**李老师拥有 16 年的专职培训咨询经验，曾帮助多家国有企业，外资企业，中小型民营企业做过 80 多个整体的采购与供应链及 JIT 精益现场管理和改善咨询案，多年的现场咨询成功项目，为李老师授课，提供了大量的落地实战案例。

■**从业核心价值和视角：**33 年以来，李老师最早将企业采购与供应，需求预测精准分析，柔性生产计划管理，立体化智能化仓库管理、精益物流管理、精益生产运营管理



整合成企业供应链集成管理，将企业组织、上下游客户和供应商融合成一个实现增值流的整体，从而找到一条将企业和员工、供应商和客户间创造神话般双赢的根源。最早将《精益供应链集成一体化管理》作为一个行业培训领域，推向全国！作为中国第一代精益采购与物流供应链管理的引领者、开拓者、播种者和实践者，他培训行程全国 31 个省、直辖市和自治区，每年均授课量 200 多天，年授课量居全国讲师同行中前列，被业界同行推崇为采购物流供应链领域人气最佳的“培训铁人”！接触过的企业家、企业高管无数。培训多年来，他努力引导企业改变传统的采购模式、计划模式和运营运营方式，通过对企业内部和企业间上下游的供应链模式转型、联盟融合、协同，快速降本，实现增值。

■**多项职业荣誉和职称**：2012 年-2019 年连续 8 年获得中国名师网、中国讲师网、中华讲师网“采购与供应链管理品牌讲师”，“生产物流领域 10 强讲师”，“中国著名采购物流与供应链管理实战派专家”称号，并被多家大学：清华大学、上海交大、西北工业大学、中山大学、深圳大学、广东外语外贸大学特邀为《采购物流与供应链管理》客座教授。

三、【授课风格】

李老师培训主张“三不”（不忽悠、不虚假包装、不吹捧）和讲究“三实”（实干、实料、实用），在培训中以实战案例开眼，意识入手开刃，解决实际问题见长。理论与实际相结合，辅以小游戏，管理视频，小组讨论，情景模拟等培训方式，通俗易懂，诙谐幽默，深受企业和学员喜爱和极高评价。

四、【品牌课程】

《精益供应链集成管理》 《采购管理专业技能提升》 《采购成本控制与供应商管理与谈判技巧》 《招投标、合同管理与法务风险规避》 《供应链全面成本分析与控制》 《立体化仓储管理与现代物流配送》 《多种少量生产交期管理与排程技巧》 《柔性生产计划与物料控制 PMC》 《精益物料管理与库存控制》 《新时代智慧物流与供应链协同管理》 《MRO、设备、行政非生产采购管理与控制》。

五、【服务客户】

●**通讯金融业**：华为科技、三星通讯、步步高集团、联想科技、中国电信、中国移动、中国银行惠州支行、中国银行东莞支行、中国工商银行... ..

●**电商（跨境）行业**：广州棒谷集团、亚马逊集团、京东商城、长沙当当网、5.8 同城、日本 7-11、优衣库、上海和穆工业品电商。。。。。

●**家居家纺玩具业**：MATTEL 美泰、孩之宝、万代玩具、Disney 迪士尼、Barbie 芭比、杭州顾家家居、北京克拉斯、富宝沙发、万家沙发贸易（北京）公司、宜家集团、东莞宝林、杭州华唐、宁波富邦、深圳兴利、香港简欧集团、富安娜公司、金盾服饰公司、浙江华欣家纺、深圳维纳诗床上用品公司、佛山嘉韵家饰、江苏紫罗兰家用纺织品、广州梦特娇……

●**医药行业**：石家庄以岭药业、云南白药、北京药业集团、江苏南京正大丰海制药、

山西振东药业集团、哈尔滨哈药集团、联邦制药、三九集团、山西亚宝药业公司、上海国药集团、河南仲景药业、新昌药业公司、上海三生制药（上海、沈阳、深圳、苏州）、郑州中国国药、浙江海尔施药业……

●**食品、日化工业**：中粮生化、成都新都化工集团、浙江物产集团、大宝化工制品、恒利化工材料、三友化工集团、拉芳集团、澳思美日用化工、隆利奇集团、嘉宝日化集团、丹麦曲奇食品、广东甜甜乐食品、无锡凯得灵糖果食品厂、深圳糖果乐园食品、广东可罗食品、天津大成食品集团、湖南绝味食品集团。。。。。

●**汽车行业**：长春一汽大众、广汽研究院、东风丰本、力帆研究院、华晨宝马、东风日产、北京奔驰、摩比斯集团、北京汽车集团、重庆长安汽车、厦门金龙汽车、神龙汽车、深圳航盛集团、湖北骆驼集团、陕西汽车集团、中国中车时代、华集汽配、上海大众集团、丰田集团、东风悦达·起亚、一汽奥迪、东方电气集团、亚普汽车集团、德根芬（鹤壁）汽车集团、喷达汽车集团、泰盛汽车集团、斯美达汽车集团、理研汽车集团、凌云汽车集团… …

●**物流物业**：河北物流集团、顺丰速递、新希望集团物流、广州港物流、大连港务局、深圳盐田港物流、WAL-MART 物流、中粮集团、沃尔玛物流中心、北京万家物流中心、深圳福田保税区物流中心、深圳联想物流中心、山西振东股份物流中心、上海大众物流中心、顺丰物流中心、圆通快递公司、中信物业、华丰物业集团、赛格物业… …

●**房地产公司**：万达地产、万科集团、碧桂园、龙湖地产、中信房地产、华润置地、远洋地产、金科实业（地产）股份、新世界地产……

●**能源钢铁煤炭行业**：长江三峡、无锡国联能源、华北电网、南方电网、东北电网、茂名石化、天津电力、中电投、爱默生、大唐新能源、粤电集团、大庆油田、中国海洋石油、中国神华神东、中国华能集团、宝钢集团（钢铁）… …

●**电子电器业**：顺德美的集团、海尔集团、歌尔声学、漫步者电子集团、TCT 电子、歌尔股份、华勤集团、金立电子、合兴电子、中深光电、百一电子集团、东聚集团、固特电子、华科电子集团、东莞伟创立集团、东芝泰格、NEC 中国、创维电子、茂元电子、凯尔斯电子、顶美电子、茂弘电子、达宏电子、光宝集团、卓瀚电子、恒通电子、美维电子集团、熬器电子、恒达电子、高科润电子、精灵电子、三达电子集团、翰宇电子… …

●**烟草行业**：贵州毕节烟草、中国烟草集团、广州烟草公司、红河烟草公司、合肥烟草公司、杭州烟草公司、重庆烟草有限公司……

●**纸箱、彩印、印刷行业**：广东亚太森博、松山纸品、李文集团、东莞合旺盈印刷、合肥、宁波创源文化、广东虎彩集团、福建凯达集团（彩印）、武汉昌大包装彩印、深圳旺盈印刷集团(国际)有限公司、立华彩印（昆山）有限公司。。。。。

●**制造业**：三一重工、华润集团、金固股份、万利达集团、富士康集团、骏材磁业、大同集团、TCL 集团、联想科技、珠海兄弟工业、宏基集团、宏翔电器集团、三星电机、太华半导体、茂森集团、衡威集团、万家贸易、瑞升华科技、万江捷丰、珠海格力集团、创唯达实业、柏威五金、伟易达集团、正泰集团、加宝得材料、华南建材、大兴集团、恒腾达实业、嘉丝制品、乐百通实业、宇佳实业、徐工集团、图创实业、方鑫实业、印肯实业、东控实业、东瑞机械、龙江实业、平驰化工、群力制品、宏邦电器、科普电器、宏业金属… …

●**其他行业**：上海航天、中国航天科工集团、中国航天信息集团、中航工业、国防兵器装备集团、二炮科工、中国兵装、中国船舶研究所、中电科研究院、中能建研究所、南京鹏力集团、顺德供销集团、华润超市、家乐福、沃尔玛超市、可口可乐集团、百事可乐集团、青岛啤酒、伊利集团、中粮生化、王老吉集团、新希望集团、光大集团（地产）、浙江物产集团、骆驼集团、长盈泰博精密公司、冠腾集团、广东乐从供销

集团、广州兴森快捷集团、广州万宝集团、华坚集团、飞鸿集团、天昊科技、住友电工、企旗电线、希尔光学、金源光学集团、智通人才、汇安人力、富宝沙发、德州鞋材公司、益鸿鞋材、裕元鞋业集团、广州 CFS 鞋业有限公司、美迪集团、群心美甲、大宝纸品、卓荣塑胶、达宇器材、龙光电业集团、水源清密、东海精密、超卓五金、恒丰五金、耀辉五金、安力科技、汇电电池、富力电池、广州园林园艺公司、广东佛山艺园工艺品公司、兴达艺术品、精工灯饰、罗森照明、天宝五金、光华橡胶、科羽科技、为人信息工程、利达纸品印刷、才众电脑、优钢铁芯、飞天照明、中德精锻、海诚净化、广东省采购与供应链协会... ..

●**大学院校**：北京大学、清华大学、上海交大、西北工大、中山大学、深圳大学、汕头大学、广州外语外贸大学、东莞理工学院、茂名学院、华东理工大学... ..

六、【课堂剪影】



500 强中冶集团——《供应链成本与招投标管理》



广东佛山工艺品公司——《高效仓储物流运作》



广东顺德供销集团——《采购价格分析与成本降低》



昆山长盈精密切集团——《战略供应链管理》



广州地铁集团——《精益仓库与物流控制》



武汉新都化工集团——《供应商全面管理》



江苏苏州纽威集团——《供应链下柔性 PMC》



中国移动南京分公司——《招投标与采购谈判技巧》



河南中光学集团——《采购成本降低与谈判技巧》



500强中国神华神东集团——《招投标管理实务》



南京 LG 集团——《采购技能与风险管控》



北京克拉斯家居联锁——《仓库物流配送与管理》



深圳通讯技术公司——《供应链环境下的 PMC》



500 强中国新希望集团——《供应链集成管理》



广东华兴玻璃集团公司——《MRO 采购实务》



华南铝材集团——《采购合同与职业操守》



500 强中国移动总公司——《战略采购与招投标》



广东本田集团——《供应商信用与风险管理》



500 强唐山三友集团——《采购专业技能培训》



一汽大众集团——《供应链之供应商管理》



500 东方电气集团——《高效招投标管理》



广东亚太森博纸业——《招投标管理实务》



上海航天集团——《采购谈判与成本控制》



500强中国歌尔声学标杆企业——《采购技能提升》