

# 主题：《烟草业采购与供应链效能提升培训》

主讲：李文发

## 一、【课程背景】

当今世界经济正在步入全球化供应链集成管理的整合时代，有效的整合、吸纳全球资源，以全球供应链资源应对并服务于供应链需求是企业追求的目标。随着中国的供应链与信息技术也在飞速发展，战略采购与供应链集成管理模式已成为企业核心竞争力的重要指标。企业，特别是大型生物科技企业，更需要了解当代企业的供应链管理要求，了解当代企业的供应链的发展趋势，了解供应链管理前沿理念与成熟的案例，以及大型企业卓越供应链如何打造，如何实现各部门在供应链中的均衡和协同作用，如何降低成本及供应商管理的提升，根据企业自身的情况，制定出合适的供应链集成系统，以及供应链的管理策略，降低供应链成本和风险，快速响应客户，满足用户要求来取得竞争优势。

## 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、【课程特点及受益】

- 1、了解传统的企业供应链管理运作模式存在哪些问题
- 2、了解当代企业供应链管理系统的突破及发展趋势
- 3、掌握企业供应链集成管理系统内容
- 4、理解理解供应链系统制度化、规范化、程序化的要求
- 5、采购成本价格分析及控制成本的策略与工具；
- 6、供应商绩效的评估体系与部门的协同
- 7、供应链管理的特点及模式，掌握供应链体系建立与管理的方法；
- 8、掌握供应链的战略、战术、工具及方法，并能熟悉分析与运用
- 9、掌握供应商管理战略与效能提升；
- 10、降低企业供应链成本，增加企业市场柔性，增加流动资金
- 11、相关法律法规与行业趋势
- 12、了解其他企业供应链管理成功的案例

## 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：企业实际采购供应链集成服务案例分析，您的困惑得到解答

## 五、【培训时间和要点】 2天

## 六、【课程大纲】

### 第一部分、供应链/战略采购管理前沿趋势、成熟实践案例分析

#### 一、新形势下生物科技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——集中资源利用

#### 5、案例分析：新希望供应链集成运营现状分析与转型策略

##### (二) 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：世界 500 强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：双汇公司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

- (1) 供应链电子商务平台打造与集成
- (2) 配件物流配送和仓储系统
- (3) 分供方加工管理系统

- (4) 销售市场信息沟通和反馈系统
- (5) 供应链金融系统
- (6) 贸易平台打造

## **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) 集成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——供应链管理模式
- (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、供应商开发、评价、选择、准入（供应商资质管理与评价准入）**

### 一、供应商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

## 第三部分、培育供应商绩效的提升和持续改进

### 一、如何培育和改善供应商绩效

- 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：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——大众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

- 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

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：一汽大众集团企业对供应商的激励机制的尝试

## **第四部分、对采购成本和价格进行全面认识和分析**

一、采购的本质就是降低企业的成本

1、降低企业采购成本的五个要素和方法

2、分享讨论：什么时候采购性价比高，成本低

3、分享讨论：解读企业采购的四大重要作用

4、排除对采购工作的 4 大误区，为采购正身

5、**案例分析：公司采购管理成功的关键**

二、采购成本对企业的影响

1、采购是“第二利润来源”

2、不同行业的采购价格减低对总成本的影响

3、采购成本管理战略思路和方法

**方法 1——运用价值链分析方法**

**方法 2——重视无形成本动因和采购竞争优势**

**方法 3——通过资源共享来降低采购成本**

**方法 4——利用信息管理系统来降低采购成本**

4、传统成本管理和战略成本管理比较

三、采购人员必备的财务能力

1、学会理解经营损益表和资产负债表和现金流量表

2、三个财务工具表运用

四、对企业采购成本的全面认识

**问题 1——企业维持成本**

**问题 2——企业订购成本**

**问题 3——企业断料成本**

**问题 4——采购不当的间接成本**

**问题 5——供应商的生产成本结构**

**6、现场互动：如何降低供应商的生产成本？各成本占的比例如何？分别提出降低成本的方法**

**7、案例分析 1——供应商成本构成分析表解析**

**8、案例分析 2——材料成本构成分析**

五、如何进行采购成本分析

问题 1——分析产品的成本结构

问题 2——制定本公司的分解报价表

问题 3——重点关注总成本分析

六、对采购价格的调查工作如何展开

**问题 1——如何确定采购价格调查的主要范围**

**问题 2——如何进行采购价格信息收集**

**问题 3——采购价格信息收集渠道有哪些**

**4、现场讨论：如何处理采购市场的调查的信息资料？**

七、如何进行采购价格分析

**1、现场讨论：全面立体剖析供应商的报价如何入手？**

2、互动分析：价格分析中要考虑的项目：影响价格的因素

3、价格分析要注意的问题

4、现场讨论：如何进行采购价格的计算？

八、进行成本分析的重要工具和方法

工具 1——采用 VA 法（价值分析法）进行成本分析

工具 2——了解价值工程法的工作原理

工具 3——正确运用价值分析的工作流程

工具 4——了解产品生命周期对成本的影响

工具 5——学习曲线分析法

6、案例分析——盈亏平衡分析、学习曲线分析法分析、企业总拥有成本案例分析、价值分析/价值工程(VA/VE)案例分析

7、现场讨论——不同采购品项，研究采用哪种分析方法

九、影响供应价格的因素

1、影响供应商报价的因素

2、技巧——有关报价的三个技巧

3、策略——合适报价的一般策略

4、报价定价策略与产品生命周期的关系

5、案例分析——如何进行渗透报价定价？如何进行撇脂报价定价？

十、价格分析和计算的 11 种方法

十一、综合案例分析：

1、案例分析——集团公司对原材料比价采购技术运用

2、案例分析——原料采购成本会计数据分析

3、案例分析——生产设备/器材配件采购成本模型分析

4、案例分析——公司 SAP/ERP 系统对供应商成本分析

## 第五部分、企业降低供应链成本的策略和方法

一、管理好采购人员

1、现场讨论：为什么说采购人员容易出事——如何管好采购人员

2、方法 1——选人重人品、用人重绩效

3、方法 2——轮换与审计

4、方法 3——设立供应商投诉专线

5、案例分析——采购职业道德规范

二、活用采购原则

1、采购 5R 原则的具体工具运用

2、三个关键性的采购原则

3、采购中 ABC 管理法运用

4、案例分析——采购物品的“采购半径”——成本和风险管理

三、招标采购降低成本

1、如何控制招标的过程

2、招标文件的管理

3、招标过程中风险规避

4、如何通过招标降低采购成本

5、现场讨论：如何预防招标过程中合谋和串通的发生

6、案例分析：对大宗项目招标过程控制和评标过程解析

四、集中采购与电子采购降低成本

- 1、如何采用集中采购的四种模式
- 2、集中采购的优势——如何把集中采购进行拓展
- 3、电子采购的优势和劣势
- 4、如何规避电子采购的风险
- 5、**案例分析——如何实施由传统采购向集中采购的转变降低运营成本**
- 6、**案例分析——广东网上采购的热点分析**
- 五、日常事务中控制采购过程降低成本
  - 1、鼓励供应商之间竞争
  - 2、包装和运输优化
  - 3、延长付款时间
  - 4、大力实施材料标准化
  - 5、推动全球采购
- 6、**案例分享——XXX 公司采购的成本节约成功经验分享**
- 六、精益库存管理降低采购成本
  - 1、精准库存量的设定
  - 2、加快库存的周转
  - 3、分析库存成本的构成
  - 4、提高库存准确度
  - 5、加速仓库物品周转
- 6、**案例分享——VMI/JMI/JIT 模式有效降低库存成本**
- 七、供应商的早期介入向供应商要成本
  - 1、供应商战略关系的打造
  - 2、采购供应商早期参与
  - 3、供应商能力的输入
  - 4、供应商早期介入的要求
  - 5、改变设计，减少变更
- 6、**案例分析——采购供应商由被动变主动介入规避风险降低成本**
- 八、综合案例分析和现场讨论：
  - 1、**案例分析——对企业降低采购成本的方式进行调研，通过数据分析如何实现采用这些模式或策略降低成本？**
  - 2、**现场讨论——您企业采购运用了有哪些降低成本的方法和策略与大家分享？**

## **第六部分、对采购合同法理解,问题应对及规避法务风险**

- 一、认识采购合同的本质
  - 1、合同的本质以及在商务中合同的作用
  - 2、合同的基本特征
  - 3、合同的内容和表现形式
  - 4、为什么要对合同进行管理
  - 5、识别合同的风险及规避风险
- 二、合同基本结构、主要内容条款和形成过程
  - 1、合同条款的主要内容和基本结构
  - 2、采购合同的两种条款受法务影响
  - 3、合同的形成的过程——条款之战
  - 4、**现场针对案件讨论——针对合同中的品质、技术、交付和售后维护约定的主要条款要注意的问题及如何应对。**

### 三、法律规定的合同能力

#### 1、法律规定合法合同的能力——三个问题的思考：

- (1) 签订合同的有效性受年龄的限制吗，法律如何规定？
- (2) 精神病人、喝酒或吸毒的人，他们的合同能力受限制吗？如果规避法律风险？
- (3) 有限公司和其他一些法人的合同能力受到限制吗？如何界定？

**(4) 案例分析——某公司采购商务人员不能正确理解合同的能力——订单、送货单等交易证据签订不规范所带来的法律纠纷——导致收款危机**

#### 2、合同成立的三个要件

#### 3、三个案例分析：

**(1) 案例分析——试分析这家公司是否违约？是否承担赔偿责任？**

**(2) 案例分析——被告有违约行为吗？为什么？**

**(3) 案例分析——采购合同涉嫌侵犯第三方商标权的案例解读，根据以上案例，指出商务人员是否违反合同？说明你的理由。**

#### 4、现场讨论三个问题：

**(1) 企业法人、法定代表人、法人代表、法定代表授权人合同的能力**

**(2) 授权人再次授权行为人，具备法力效力吗？**

### 四、合同的形式及导致合同无效的因素

1、合同有哪三种形式？你通常采用什么合同方式？口头合同有效吗？如何维持口头合同的取证？

2、讨论——什么样的书面合同不用签字或盖章仍然有效？

3、导致合同无效的四个因素，请分别分析说明

4、可撤销合同有几种类型

#### 5、讨论以下问题：

**(1) 如何区分无效合同与可撤销合同？**

**(2) 什么样的合同不要求当事人签字，仍然有效？**

6、案例分析——双方当事人达成的口头协议有无法律效力？为什么？

7、分析合同生效的四个要件

### 五、合同关系不涉及第三人原则

1、讨论几个问题：**(1) 用户发现产品质量有问题应该起诉当事人还是生产商？**

**(2) 采购商务人员外发产品或服务，质量由谁控制？(3) 如何在合同中约定供应商管理库存 VMI，规避风险？**

2、案例解密——某公司一起合同纠纷案——针对合同约定和事实不清的案例。

### 六、合同的主要条款解读和分析说明及如何规避风险

1、合同的主要条款和附属条款的要求和区别

2、合同特定条款的要求和限制

3、检验合同条款是否有效的三条标准

4、采购合同其他条款详解与分析说明

(1) 免责和限责条款要求：如何表述，如何提醒，如何检测

(2) 预定损害赔偿条款和惩罚条款：如何界定，如何限制

(3) 所有权保留：请思考三种情况下物料的所有权有没有转移？现场做三个练习题

**(4) 案例分析：某公司商品所有权纠纷案解读**

**(5) 赔偿条款：如何追责？**

**(6) 不可抗力：什么情况下是不可抗力，如何区别商业落空？生活中有哪些具体案例可以界定为不可抗力？**

**(7) 如何解决合同纠纷——介绍常用四种方法**

## 5、采购合同的支付条款的识别与陷阱防范

- (1) 支付方式
- (2) 支付周期
- (3) 发票处理条款
- (4) 确定支付点
- (5) 支付的货币种类
- (6) 分析分期付款的优点
- (7) 如何规避分期支付中不履行合同的风险？
- (8) 合同定金与订金的不同？
- (9) 合同保留金

## 七、合同履行的本质和基本原则

- 1、合同履行本质和原则
- 2、履行的规则
- 3、履行抗辩权

### 4、案例分析：合同的陷阱防范问题——甲方是否可以推迟交货？乙方是否违约？

## 八、合同变更与转让，合同权利义务的终止

### 1、案例分析——银行与乙公司签订的协议属于什么性质？对保证人的保证责任产生什么影响？

### 2、合同权利义务的终止和解除的不同

### 3、案例分享——这家公司是否有权解除合同？法院会支持纺织厂主张？服装厂能否要求损害赔偿？

### 4、案例分析——合同代理权和经销权不明确，导致的法律责任

## 九、合同违约与争议处理

- 1、合同违约处理的原则及法律规定
- 2、处理合同争议的五种方法
- 3、合同无效或撤销的法律后果

### 4、案例分析——甲方的要求认定合同不成立的请求有无法律依据？此案应如何处理？

## 十、合同签订和执行过程中的风险管理

### 1、合同的签订时注意问题

- (1) 了解合同成立的有效条件
- (2) 请慎重签下您的名字——哪些内容在合同中应找到答案

### 2、电子合同的法律规定及注意的问题

#### (1)、电子合同面临的法律问题——书面形式、签名和证据及时间地点和数据传递的问题

- (1) 书面形式的问题——如 EDI 与书面文书是否同等效力
- (2) 电子商贸法——《贸易法委员会电子商贸示范法》
- (3) 电子合同的法律规定——要约和承诺

### 3、在履行(执行)合同时的欺诈防范措施

- (1) 对主体欺诈的防范
- (2) 对质量条款欺诈的防范
- (3) 对索赔条款欺诈的防范
- (4) 对以次充好欺诈的防范

## 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；
- ◆30 年聚焦采购/物流/供应链运营管理的实践/咨询和培训；
- ◆17 年集团公司采购/物流/供应链运营经理/总监/副总职务；
- ◆13 年专职采购供应链管理咨询顾问和培训授课经验；
- ◆中国改革开放第一代采购物流供应链管理领航者、开拓者；
- ◆中国供应链管理联盟高级顾问；
- ◆中国、国际注册采购、物流师职业资格授权讲师；
- ◆中国十强精益生产管理讲师；
- ◆中国培训界采购物流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者，他拥有 17 年德企、韩企、台资、日企、大型民企公司采购/物流/供应链/PMC 运营管理一线现场实战管理经验，曾任固特集团采购供应链总监，韩国三星科技、德国西门子集团、日本三洋集团精益供应链运营管理高级经理，华科集团采购/PMC/供应链副总经理，步步高集团运营副总经理。90 年代中期，作为深圳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和现场精益生产管理技术。

■**培训咨询经历：**李老师拥有 13 年的专职采购物流供应链培训咨询经验，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 精益物流管理和改善咨询案，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：**30 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。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。

### （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》 《战略采购与供应链协同管理》 《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管理》 《设备、行政非生产采购管理与控制》。

### （五）服务客户：

●**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... ..

●**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

●**家居家纺业**：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……

●**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……

●**食品、日化工业**：中粮生化、成都新都化工集团、广东完美公司、香港李锦记、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。。。。。

●**物流物业（含航空物流）**：中国海运集团、河北物流集团、中国邮政、中国国际航空、深圳航空、南方航空物流、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.....

●**电力、能源钢铁煤炭行业**：国家电网、南瑞集团、长江三峡、东莞电网物流、深圳电网物流中心、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... ..

●**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——《物流供应链管理》



广东航天科工公司——《高效供应链成本控制》



广东顺德供销集团——《采购价格分析与成本降低》



昆山长盈精密切削——《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——《供应链集成管理》



中国移动南京分公司——《供应链运营管理》



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》



浙江利欧集团——《供应链与风险管控》



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——《供应链集成管理》



广东亚太森博纸业——《战略采购与供应链》



上海航天集团——《采购谈判与成本控制》



500 强中国歌尔声学——《采购与供应链管理》