

主题：《供应链风险防范与谈判技巧》

主讲:李文发

一、【课程背景与讲师优势】

采购是企业经营的一个核心环节，是企业降低成本、获取利润的重要来源。企业的物料采购包括采购计划制订、采购审批、供应商开发和选择、价格咨询、采购招标、合同签订与执行、货物验收、核算、付款等诸多环节。由于受各种因素的影响，采购的各个环节中都存在各种不同的风险，如果对这些风险认识不足、控制不力，企业采购过程也就最容易滋生“暗箱操作”、以权谋私、弄虚作假、舍贱求贵、以次充好、收受回扣等现象，容易出现积压浪费。所以加强对企业供应商风险的认识，加强对风险的控制与管理，可以提高企业产品质量，降低采购成本，为增加企业经济效益，提供有力保证。

李老师聚焦大型制造业供应链管理和培训工作 30 多年，精通制造企业、世界 500 强大型品牌企业供应链管理、风险控制、谈判策略和有效运作，具备丰富的供应链管理实战经验和前沿的理论，在培训中，多以优秀企业供应链风险成功案例分析为主线，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】

企业采购、物控、计划、供应链、合同管理、供应商管理等相关人员。

三、【培训时间】2 天

序号	对应章节	主题	内容	时间
01	第一部分	风控方法工具篇	疫情背景下供应链安全、风险的识别和分析与防范手段	1.5H
02	第二部分	风险源头防范篇	对供应商进行开发和调查、信用评价规避风险（供应商能力、财务、产能、信用等）	1.5H
03	第三部分	风控最佳实践（一）篇	规避供应商风险的最佳实践（一）	1.5H
04	第四部分	风控最佳实践（二）篇	规避供应商风险的最佳实践（二）	1.5H
05	第五部分	谈判规划准备篇	采购供应商谈判前规划与准备工作	1.5H
06	第六部分	谈判方法技巧篇	高效采购商务谈判技巧和策略	1.5H
07	第七部分	谈判成交催化剂篇	采购谈判中有效沟通与话术	1H
08	第八部分	谈判实践落地篇	采购商务谈判案例沙盘实际演练、解答问题	2H

四、【培训目标】

- 1、精通供应链风险的分析与控制手段工具
- 2、掌握供应链风险管理的流程
- 3、掌握供应链风险控制的方法和策略
- 4、提高产品的质量，控制库存、降低成本
- 5、规避招标风险
- 6、规避合同管理风险
- 7、防止商业不当行为
- 8、降低供应链过程风险
- 9、高效谈判技巧与注意事项
- 10、案例学习分享

五、【课程大纲】

第一天：供应链风险防范——时间 6 小时

第一部分、方法工具篇——疫情背景下供应链安全、风险的识别和分 析与防范手段——1.5 小时

- 一、正确认识疫情下供应链安全、风险控制所面对的问题
 - 1、疫情对供应链安全的影响
 - 2、供应链风险及其危害
 - 3、供应链风险的分析
 - 4、供应链风险具备的特点
 - 5、风险管理面临的几大问题分析
 - 6、控制风险需要转变四个观念
 - 7、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、企业的外部风险分析
 - 2、企业的内部风险分析
 - 3、供应链风险管理的四个阶段
 - 4、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

五、案例分析——企业如何规避供应商风险

第二部分、风险源头防范篇——对供应商进行开发和调查、信用评价规避风险（供应商能力、财务、产能、信用等）——1.5 小时

一、供应商开发的前期准备工作

- 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、如何对供应商信用调查进行分析
- 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、对供应商财务能力和稳定性的调查

- 1、运营损益调查
- 2、现金流
- 3、资产负债情况
- 4、固定资产情况
- 5、成本结构和成本控制能力
- 6、周转率
- 7、如何获取供应商财务数据并确保其真实可靠性

四、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？
- 4、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？
- 5、案例分析——集团公司供应商调查项目分析
- 6、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）

五、如何对供应商进行信用和能力评估

- 1、供应商评估的要素
 - (1) 适合性评估——资信
 - (2) 业绩评估——质量能力、生产能力、财务能力（成本能力）、服务能力等
- 2、简单采购的供应商绩效评估指标
- 3、现场讨论：进行供应商评定时，如何应对问题
- 4、复杂供应商的绩效评估指标
 - (1) 关键绩效指标
 - (2) 对复杂供应商其他常用评估指标
- 5、问题思考：复杂供应商的绩效评价

- 6、供应商信用绩效评估带来的改进机会
- 六、如何建立供应商评估的系统
 - 1、供应商评估的步骤
 - 2、联合绩效评估系统
 - 3、如何改善供应商绩效
 - 4、案例分析：集团公司对战略供货商的信用评估档案
- 七、对待供应商总策略——“恩威相济”管理供应商
 - 1、对供应商进行考核和奖惩
 - 2、对供应商进行必要的帮助和辅导培训
- 八、供应商优化与融合
 - 1、同战略供应商建立合作伙伴关系
 - 2、应对强势、弱势供应商的策略
 - 3、案例分析——供应商整合的实践

第三部分、最佳实践——规避供应商风险的最佳实践（一）——1.5

小时

一、规避供应商货物安全、质量风险

（一）采购前要做的准备工作减少风险

- 1、进行采购计划安排
- 2、关注市场价格行情
- 3、对供应商进行“选美”
- 4、对供应进行资信的审查

（二）井井有条的采购运作程序，规避选择供应商不当的风险

- 1、供应商的选择
- 2、采购交易的磋商
- 3、签订合适的采购合同——商品质量、数量、包装、价格、保险和装运、支付等

（三）对采购货物质量的控制，规避产品质量风险

- 1、质量意识的培养——“三不政策”
- 2、质量方法的“三步曲”
- 3、明确采购标准
- 4、供应商参与设计
- 5、供应商资格认证
- 6、检验与试验
- 7、关口前移实施免检
- 8、供应商质量持续改善
- 9、供应商扶植

（四）案例分析：

- 1、上海某集团公司对供应商品质体系检查
- 2、深圳某公司实施采购质量事故责任追究制度
- 3、杭州某公司控制供应商质量减少风险的三项策略
- 4、北京某企业对供应商之不合格品进行判定与处理的意见

二、规避供应商货物在运输及交付过程中的风险

（一）交期策划与对策

- 1、运输和交期管理的规划

- 2、采购跟催确保交期
- 3、减少供应商交期延误的风险的对策

(二) 案例分析：

- 1、某深圳公司交期跟催表
- 2、某集团企业的交期管制表

(三) 现场分析讨论解决：

- 1、如何缩短订单处理的周期，减少交期延误的风险
- 2、如何缩短采购周期，提高达成率，减少误期风险

三、规避供应商成本和价格风险，降低成本

(一) 采购成本分析与控制

- 1、对采购成本的全面认识
- 2、掌握成本分析的重要工具和方法
- 3、如何进行采购成本分析
- 4、采购价格全面调查工作的展开
- 5、价格风险的根源
- 6、市场分析对应价格风险的方法
- 7、合同价格锁定的利弊分析

(二) 综合案例分析：

- 1、案例分析——某公司对大宗原材料比价采购技术运用减少风险
- 2、案例分析——采购成本会计数据分析规避风险
- 3、案例分析——器材配件采购成本模型分析规避风险

第四部分、最佳实践——规避采购供应链风险的最佳实践（二）——

1.5 小时

一、规避采购招投标过程的风险，积极控标

(一) 招标过程控制与要求

- 1、招标流程的介绍
- 2、组建招标机构
- 3、制定招标规则与策略
- 4、资格预审公告、招标公告与投标邀请书的编制要点
- 5、资格预审文件构成和编制的要求
- 6、招标文件构成和编制的要求
- 7、招标文件中的违法、歧视性条款判别
- 8、招标方如何识别投标有效期、投标保证金和联合体投标的要求
- 9、开标的程序、内容和组织实施要点
- 10、各类评标方法、步骤的特点和要求
- 12、标底的编制方法和使用
- 13、评标方案与评标细则的制定

(二) 招标过程中案例分析

- 1、某公司投标人未能按招标文件要求提供所投货物的案例；
- 2、某公司投标人以他人名义投标或者以其他方式弄虚作假，骗取中标的案例分析
- 3、有关交货期和投标有效期的问题的案例分析

二、正确管理采购合同规避合同法务风险

一、认识采购合同的本质和风险

- 1、合同的本质以及在商务中合同的作用
- 2、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——合同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：
- 2、合同成立的三个要件
- 3、三个案例分析：
 - (1) 案例——试分析这家公司是否违约？是否承担赔偿责任？
 - (2) 案例——被告有违约行为吗？为什么？
 - (3) 案例——根据以上案例，指出供应商是否违反合同？说明你的理由。

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
- 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、案例分析——双方当事人达成的口头协议有无法律效力
- 5、案例解密——某公司一起合同纠纷案

五、合同违约与争议处理

- 1、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？

三、运用审计与稽核、制度控制手段,预防不道德风险

(一) 采购审计的作用和流程

(二) 采购审计的重点和难点分析

- 1、采购决策的审查及审核的重点
- 2、如何审查采购计划其重点和难点是什么
- 3、采购管理的审查重点
- 4、采购方式的审查重点
- 5、采购合同的审查重点
- 6、采购支出及应付账款的审查重点
- 7、案例分析——某公司开展采购价格审计经验

(三) 采购稽核及不道德行为的防范

- 1、采购作弊方式及如何防范
- 2、采购不道德现象和杜绝措施
- 3、如何防止暗箱操作
- 4、现场分组讨论：为什么说采购人员容易出事？采购经理您将如何来管理采购人员？

第二天、采购谈判技巧与策略——6小时

第五部分、谈判规划准备——采购供应商谈判前规划与准备工作——

1.5 小时

一、谈判前的规划

- 1、理解谈判的要求
- 2、原材料前期的认证和测试工作
- 3、认清不同原料与项目、配件的谈判方式不同
- 4、谈判要遵循的原则
- 5、比较适合谈判的情况介绍
- 4、不同类型的商务谈判性质不同——重点如何获得谈判的筹码是关键
 - (1) 竞争性如何处理
 - (2) 适应性如何处理
 - (3) 合作性如何处理
 - (4) 分配性、让步性、整合性谈判风格比较
 - (5) 谈判结果分析——案例分析——针对公司采购和业务情况选择正确的谈判战略
 - (6) 案例分析——面对强势商务谈判如何应对？

二、谈判前的准备工作

- 1、谈判时机的选择
- 2、谈判前的自我审问
- 3、谈判前的预测工作
- 4、常用资讯的了解和商务活动现状分析
- 5、分析商务需求
- 6、收集谈判信息资料
- 7、确定谈判目标
- 8、制定谈判方案
- 9、谈判人员的选择和分工
- 10、开展谈判模拟工作

三、如何寻找和创造筹码

- 1、寻找筹码的途径
 - 2、创造筹码的八个手段
- ### 四、制定谈判策略，作好谈判战术安排

- 1、涨价时让销售人员当面提出
- 2、双重退避
- 3、不要马球上谈到正题
- 4、声东击西
- 5、不要轻易送给卖方第一次相对的好处
- 6、案例分析——企业商务谈判中战术——声东击西

第六部分、谈判方法技巧——高效采购商务谈判技巧和策略——1.5

小时

一、确认谈判的内容和环节

问题 1、谈判到底谈什么

问题 2 谈判的关键环节

- (1) 谈判的环节：询盘—发盘—还盘—接收—签约

(2) 思考：谈判的什么环节已经具备了法律效力

二、谈判过程的要求和如何应对复杂状况

1、开局阶段的方法和策略实战

- (1) 选择正确的开局方式
- (2) 积极主动地创造和谐的谈判气氛
- (3) 收集尽可能多的信息，探测对方情况
- (4) 谈判小技巧：会说不如会听
- (5) 倾听容易出现的问题

2、交锋阶段是核心阶段，实际操作和注意点

- (1) 走马换将策略
- (2) 红脸白脸策略
- (3) 谈判技巧小贴士：角色扮演
- (4) 声东击西策略
- (5) 疲劳轰炸策略
- (6) 浑水摸鱼策略
- (7) 故布疑阵策略
- (8) 现场练习：以下案例采用什么策略？
- (9) 谈判小技巧：“托儿”的案例分享
- (10) 欲擒故纵策略——案例分析
- (11) 投石问路策略——案例分析
- (12) 以退为进策略——案例分析
- (13) 最后通牒策略——案例分析——出其不意，最后通牒

3、妥协阶段有几种类型，如何让步，让步的目的是什么——打破僵局的策略

三、商务谈判心理学分析

1、心理特征分析——心理定势分析

2、行为举止分析——动势因素分析

3、情绪波动分析

四、商务活动中买卖双方双方优劣势技术分析

1、买方优势的表现形式

2、观察买卖双方力量对抗情形采用合适策略

- (1) 打压策略
- (2) 平衡策略
- (3) 多角化策略
- (4) 不同策略下的行动方针

五、商务谈判议价分类技巧

1、我方占优势议价技巧-压迫式议价

- (1) 借刀杀人，见好就收，切勿割颈竞争——案例分析
- (2) 过关斩将——案例分析
- (3) 化整为零——案例分析
- (4) 压迫降价，切勿以牙还牙，杀鸡取卵——案例分析

2、对方占优势的议价技巧

- (1) 迂回战术，寻求委托代理——案例分析
- (2) 直捣黄龙，原厂直供——案例分析
- (3) 哀兵姿态——来日方长，感恩图报——案例分析
- (4) 釜底抽薪——进行成本分析和核算——案例分析

3、买卖双方势均力敌时议价技巧

(1) 欲擒故纵——案例分析

(2) 差额均摊、中庸之道——案例分析

六、杀价绝招六式

七、案例分析：对项目的洽谈的具体实践运用了什么谈判策略

第三部分、成交催化剂——采购谈判中有效沟通与话术——1小时

一、谈判中的有效沟通的技巧

1、改善谈判中沟通的三个关键技巧

2、谈判中的五种沟通类型

3、谈判沟通模式

4、威胁的五个不同特点

5、提问的技巧

二、沟通中的冲突管理

1、解决冲突的战略

2、处理利益冲突的方法

3、冲突管理

三、成功沟通谈判者的特点

1、比较不同的谈判风格

2、成功谈判者的特点

3、成功谈判与性格有关系

四、沟通谈判中文化因素影响

1、跨文化谈判的两大战略

2、案例分析——跨文化谈判不同风格

五、一般谈判中的电话沟通的技巧

1、电话沟通的优势

2、电话沟通的注意事项

3、案例分析——某公司工作人员电话会议成功经验分享

第四部分、实践落地——采购商务谈判案例沙盘实际演练、解答问题

——2小时

一、现场案例分析、试题演练

二、谈判沙盘对决

1、现场进行分组——分甲方、乙方和评审方三类组别

2、针对公司一个项目进行双方谈判（选择的项目尽量双方熟悉的更好）

3、注意事项

4、学员评审组进行点评——点评双方各采用了哪些谈判策略和技巧，优劣势

5、讲师综合评价

三、谈判沙盘训练中标准化清单：

1、谈判与日常工作中的沟通相同吗？

2、针对不同的供应商，谈判战术、战略一样吗？

3、准备前你需要做哪些准备工作？

(1) 谈判前你需要收集哪些与谈判有关的信息资料？

(2) 如何制定谈判方案？

- (3) 如何组选谈判队伍？
 - (4) 如何做好谈判前期其他行政布置、后勤方面的工作？
 - 4、谈判的内容到底是什么？你事先会不会做一个谈判内容清单？
 - (1) 质量 (2) 数量 (3) 交期 (4) 包装 (5) 支付, (6) 其他
 - 5、谈判的前奏阶段（第一阶段）工作重点是什么？注意什么问题？
 - 6、谈判的核心阶段（第二阶段）工作重点是什么？要运用哪些策略？
 - 7、采购谈判的妥协阶段（第三阶段），让步阶段如何让步？如何打破僵局？
 - 8、谈判签约阶段（第四阶段），谈判成交阶段应注意什么问题？
- 四、谈判沙盘训练中评委对 A\B 两组评估打分清单
- 五、问题解答

六、【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，新加坡管理协会高级顾问，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/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；
- ◆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供应链管理者，他拥有 17 年外企、港企、台资、日企、大型民企公司采购/供应链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，韩国三星机械、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/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 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：**30 多年以来，李老师最早将企业采购与供应，订单预测分析，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、不吹棒）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：

《供应链风险管理》 《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》 《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... ..

●**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……

●**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、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》



浙江利欧集团——《采购技能与风险管控》



北京克拉斯家居连锁——《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》