

主题：《供应链全流程控制与运营管理》

主讲：李文发

一、【课程背景】

中国进入新时代,随着企业的发展和转型升级,企业供应链运营规划管理的预测计划、生产运营、采购供应、物流及信息技术管理、供应链技术也在飞速发展,供应链全流程控制与运营管理已成为企业核心竞争力的重要指标。企业,特别是制造型企业,更需要了解当代企业供应链(市场用户需求预测、采购供应,外包,交付、集成服务,物流库存、配送和运输现状和发展趋势,根据自身的情况,制定出合适的运营战略与供应链管理系统,以及供应链管理策略,快速响应客户,满足用户要求来取得竞争优势。

二、【培训对象】

战略供应链策划、业务营销、企业生产、品质、销售预测、生产、仓库运输、采购、物流等各部门的业务领导和骨干成员等。

三、【课程目标与受益】

- 1、新时代企业供应链管理系统的新突破及发展趋势
- 2、掌握企业供应链运营管理面临的新挑战
- 3、理解理解构建供应链运营系统制度化、规范化、程序化的要求
- 4、新环境下缩短供应链响应周期的策略和方法
- 5、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
- 6、掌握供应链的战略、战术、工具及方法,并能熟悉分析与运用
- 7、掌握供应链模式下降低库存天数、缩短产品交期方法与技巧
- 8、增加企业市场柔性,增加流动资金
- 9、提高完善订单履行能力和人均效益增长率
- 10、了解其他企业供应链管理成功的案例
- 11、运营供应链系统转变合理性建议

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：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：运营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：企业实际运营供应链集成服务案例分析,您的困惑得到解答

五、【培训时间】 3天

序号	主题	对应的章节	内容	时间
01	供应链基础与组织系统建立篇	第 01 到第 03 部分	供应链管理原则与核心要求+供应链组织系统的建立+供应链流程和制度建设	半天
02	需求预测与计划交期篇	第 04 部分到第 05 部分	精准需求预测管理+柔性生产计划与控制+交期管理	半天
03	战略供应商关系管理篇	第 06-07 部分	战略供应商的开发、选择、关系管理与持续改进以及供应链成本控制	半天
04	智慧仓库物流库存管理篇	第 08 部分	立体化仓库的建立，智慧物流库存管理，降低物流成本	半天
05	供应链风险控制篇	第 09 部分	供应链风险的识别和分析与防控	半天
06	供应链绩效管理篇	第 10 部分	战略供应链绩效管理及企业对未来的思考	半天

六、【课程大纲】

第 01 部分：供应链基础篇——供应链管理重要性和基本原则及核心要求

(培训目标——使学员熟悉供应链管理的重要性和基本原则及核心要求)

一、新形势下的企业供应链运营战略模式

(一) 新形势下竞争观念的产生

- 1、企业个性化定制生产
- 2、运作模式的再造——供应链管理；
- 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

5、案例分析：行业的供应链运营现状分析

(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 强公司的供应商管理绩效

二、了解一些供应链管理

(一) 什么是供应链管理

1、供应链示意流程

2、供应链的主要特征

(二) 供应链管理对汽车公司带来的的绩效

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：集团公司实施供应链管理取得的物流效果

(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) 电子商务平台打造

(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) 国际贸易平台打造

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) 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:集团公司的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:中外合资企业的成功案例研究分析

四、如何有效进行供应商管理

(一) 供应商管理行为

- (二) 供应商管理的目标——产供销一体化
- (三) 供应商管理的意义
- (四) 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 02 部分：供应链团队建设篇——建立供应链管理团队,明确部门的职责及要求(培训目标——增强对供应链管理部门的职责和要求的认识，为供应链系统管理高效运作提供保障)

- 一、供应链管理的本质就是降低企业的成本
 - 1、降低企业供应链成本的五个要素和方法
 - 2、互动：什么时候性价比高，成本低
 - 3、互动：解读企业供应链系统的四大重要作用
 - 4、排除对供应链工作的 4 大误区，为部门正身
 - 5、案例分析：供应链管理成功的关键案例研究**
- 二、供应链组织设计与流程优化
 - 1、组织的基本类型
 - 2、现场练习：供应链组织如何设计
 - 3、互动：如何实现从传统采购到战略采购的转变
 - 4、互动：作为供应链经理人如何把控战略采购的四个关键特征和六大核心价值
 - 5、建立先进的供应链管理系统的要素和要求
 - 6、现场练习：供应链管理流程的设计和优化应注意什么问题？有哪些关键点需要掌握？
 - 8、案例分析：高效的流程优化的作法——针对这个案例理解流程的重要，如何建立标准和提高效率？**
- 三、供应链管理应具备的六大能力建设和基本素质要求
 - 1、五大能力建设
 - 2、专业知识要求
 - 3、职业素养的要求
- 四、现场讨论与模拟演练：
 - 1、如何提高供应链人员的工作绩效，你是如何做好供应链人员的绩效考核的？（分析考核的要素和指标）
 - 3、如何预防供应链管理工作人员的商务腐败行为？

第 03 部分：供应链流程和文化篇——战略供应链之企业流程制度优化和核心文化的打造 (培训目标——重点研究如何建立具备竞争力的供应链企业流程与文化)

- 一、对企业现在的流程及核心文化进行分析
 - 1、现代企业与公司原有文化存在较大的差异
 - 2、小企业的文化与集团企业的文化截然不同
- 二、企业的流程及核心文化建设的重点
 - 1、建设 EPU 企业计划单元

- 2、设置供应链项目组和专员
- 3、建设供应链主流程
- 三、企业的流程及核心文化建设的实施策略
 - 1、长期计划的制定和执行
 - 2、需求与供应的平衡
 - 3、订单履行策略的实施
 - 4、库存与服务水平的调整
 - 5、领导重视，全员参与
 - 6、会议机制实施等等
- 四、需要注意的问题和解决办法
 - 1、各大产业链条实现均衡发展
 - 2、从原料到终端品多个环节融合并均衡发展
 - 3、对全产业链的系统管理和关键环节的有效控制
 - 4、预防孤岛效应
 - 5、需要做好“长征”的准备，打一场艰苦之战
 - 6、推进统一的品牌文化建设，成立了品牌管理部门
- 五、管控的转变——设计全产业链的管控战略
 - 1、设立“管而不死，放而不乱”的目标
 - 2、限制下属企业的投资冲动，由核心公司统一行使对外投资管理
 - 3、核心公司统一布局下，有效分配投资管理权、财务管理权、人事管理权
- 六、财务的转变
- 七、人力资源的转变
 - 1、组织机构和人员配置的变化
 - 2、岗位要求和职责的变化
 - 3、人员态度转变及职业化的形成
- 八、案例分析：
 - 1、集团公司的供应链管理的四个方面要求

第 04 部分：供应链下柔性计划篇——如何进行供应链柔性计划的排定

(培训目标——通过对需求的精准预测，以客户为导向，做好柔性生产运营计划的安排，快速响应客户要求。)

- 一、对市场需求的预测和分析
 - 1、明确市场数量——相关需求和独立需求
 - 2、市场需求特性分析——不同特性对我们的启示
 - 3、用户市场需求预测的四种方法
 - 4、市场预测分析方式——定性和定量分析
 - 5、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？
- 二、传统计划的特点和局限性
 - 1、传统的企业计划系统模式
 - 2、传统的企业计划的局限性
- 三、现代供产销一体化管理体系联动
 - 1、SCM 的实施条件和背景
 - 2、SCM 环境下的加工计划新特点

3、供应链下的集成生产计划与控制模型

四、供应链柔性生产计划过程中常见问题分析

- 1、订单交期短，换线频繁；
- 2、紧急(插单、补单)订单多；
- 3、产品设计开发变更频繁；
- 4、欠料频繁发生，制程不良品多；
- 5、设备或模具与人员不足；
- 6、排程技巧不佳,产品漏排；
- 7、产能不足,外包困难。

五、如何解决生产计划过程中的出现这些问题

- 1、生产的本质新的内涵。
- 2、如何塑造 PMC 核心地位
- 3、生产计划的本质和内容
- 4、生产计划的种类的确定
- 5、生产计划的五大基础标准及数据测定
- 6、制程计划的内容和排定方法
- 7、产能计划的规划和生产能力的掌握
- 8、现场练习：产能分析不准的十大原因讨论
- 9、生产能力确定其步骤
- 10、现场讨论：生产能力不足时的对策有哪些？
- 11、订单计划编制的四个原则
- 12、柔性生产计划控制技巧
- 13、产能负荷分析的要素
- 14、生产订单产前评审的要项
- 15、产能评估与分析案例解析
- 16、生产计划的 4 个内涵与制定弹性排单计划的 6 个因素
- 17、周生产计划编排流程
- 18、生产计划量的确定
- 19、生产日程作业计划排定及技巧
- 20、制定日程计划需要考虑的五个具体问题
- 21、大日程生产计划的安排
- 22、出货计划的排定及出货细节

六、解决生产计划过程异常问题的工具和方法：

- 1、计划监控管理工具
- 2、生产数据追踪管理工具
- 3、月计划产能分析方法
- 4、月有效产能分析工具
- 5、订单评审管理与实施方法
- 6、产前订单评审盘点工具
- 7、日产能负荷分析与排产方法
- 8、优先生产排单分析工具

七、生产计划方面应用案例分析：

- 1、公司生产计划方式
- 2、公司主计划总体流程
- 3、公司制程计划表分享

- 4、公司负荷计划的安排应用模块
- 5、美资企业计划更改后的对策
- 6、集团公司模拟产能规划取得成功
- 7、公司对机台限量生产的细则

第 05 部分：供应链交期管理篇——生产订单高效交期管理 (培训目标——有效缩短产品交期、提高订单履行率和人均增长率)

- 一、交期管理的意义及目的
 - 1、交期管理在生产订单管理中作用
- 二、交期延误的原因分析与改善对策
 - 1、交期延误的原因分析
 - 2、针对性的改善交期的对策
- 三、交期管理的三大阶段
 - 1、开发阶段的交期管理
 - 2、生产准备阶段的交期管理
 - 3、量产中的交期管理
- 四、如何缩短各阶段交期时间
 - 1、缩短接单过程中的交期时间
 - 2、缩短排程过程中的交期时间
 - 3、缩短采购的前置时间
 - 4、如何缩短生产交期
 - 5 如何综合出货的交期时间
- 五、交期管理的绩效考核指标
 - 1、交期达成率的三个指标
 - 2、存货的指标
 - 3、空间指标
 - 4、财务指标
- 六、案例分析与演练
 - 1、案例分析——在缩短交期前置时间、缩短生产交期具体实践

第 06 部分：战略供应商管理篇——战略采购供应商的管理规划与运营优化策略 (培训目标——重点研究如何对供应商资源进行整合，打造战略性供应商关系，实现供应商整合和优化。)

- 一、战略供应商开发准备工作
 - 1、如何根据企业的产品特征将供应商的分类
 - 2、企业在供应商矩阵图中处于什么位置
 - 2、供应商开发管理有什么好的方法和工具
 - 3、掌握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是什么，关键点在哪里
 - 6、案例分析——高效的供应商开发流程图分享
- 二、如何进行供应商的开发

- 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、如何对供应商进行分析
- 4、案例分析——集团公司供应商调查项目分析
- 三、培养优秀而忠诚的战略供应商
 - 1、如何看待我们的供应商
 - 2、如何选择合适的供应商
 - 3、对待供应商有什么策略
 - 4、在公司利益和供应商的利益面前如何实现双赢？
- 四、如何同供应商间建立合作伙伴关系
 - 1、供应链管理的企业的性质是一种企业联盟
 - 2、应对强势、弱势和伙伴供应商的策略
 - 3、整合供应商的策略
 - 4、如何整合供应商，降低供应链成本
- 五、案例分析
 - 1、全面考核战略供应商的体系分享
 - 2、供应商业绩评估和供应商评估制度案例
 - 3、供应商的改善小组是如何实现供应商改善工作

第 07 部分：供应链成本控制篇——企业降低供应链成本的策略和方案

(培训目标——有效降低供应链成本，提高利率)

- 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——公司的采购职业道德规范解读
- 二、招标比价采购降低成本
 - 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：公司对大宗项目招标过程控制和评标过程解析
- 三、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
- 四、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——一采购的成本节约成功经验分享
- 五、有效库存合理管理
 - 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——丰田公司 VMI/JMI/JIT 模式有效降低库存成本
- 六、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——供应商由被动变主动介入规避风险降低成本
- 七、通过改变采购质量和交期降低成本
 - 1、提高采购产品质量的三个办法和手段、
 - 2、如何应对强势力供应商降低采购成本
 - 3、如何改进供应商降低成本
 - 4、如何缩短采购周期，提高交期达成率降低成本
 - 5、案例分析——如何提高交付达成率降低成本——绿色通道如何实现
- 八、其他 21 种降低采购成本的方法介绍
- 九、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 08 部分：战略供应链之物流运营篇——有效管理物流及仓库，加速仓库周转和物流配送（培训目标——重点研究精益仓储、展示交易、干线运输、城市配送、终端用户等业务，打造统一、安全、高效、协同的物流供应链系统。）

- 一、如何加快库存的周转
 - 1、衡量一个企业运营好不好的四个指标
 - 2、库存的周转的两个指标及其计算
 - 3、加速库存周转的意义
- 二、库存管理的基本思想
 - 1、库存管理的核心思想
 - 2、库存成本的构成
 - 3、提高库存准确度
- 三、如何降低原材料库存
 - 1、供应商管理库存

- 2、与供应商的关系发展
- 3、共享的信息平台
- 四、如何进行库存量的设定和供应商管理库存
 1. 安全库存量的设定
 2. 经济订货批量(EOQ)模型
 3. 如何应对预测的不确定性
 4. 如何看待JIT、VMI等工具与方法
- 五、仓库物流运营中的信息技术
 - 1、BC/条码技术及应用
 - 2、RFID/无线射频识别技术及应用
 - 3、EDI/电子数据交换技术及应用
 - 4、GIS、GPS/地理信息系统、卫星定位系统及其应用
- 六、物流信息化的平台的建立
 - 1、物流管理信息系统(LMIS)
 - 2、物流管理信息系统分类
 - 3、物流环节管理信息系统
 - 4、供应链物流管理信息系统
- 七、案例分析：
 - 1、OPPO智能手机电子公司的从VMI到JMT到JIT的实施策略
 - 2、世界500强公司供应链管理带来的业绩——重点快速高效的物流中心降低成本

第09部分：供应链风险控制篇——供应链风险的识别和分析与防控（培

训目标——了解企业常见的供应链风险种类、风险信息的收集渠道和收集

方法、常用的控制解决方式)

- 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

五、供应链环境下降低风险的实践

1、集中采购——四种形式介绍

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

六、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

七、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

八、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

九、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

十、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”

十一、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 10 部分：供应链绩效管理篇——战略供应链绩效管理及企业对未来的

思考（培训目标——重点对供应链绩效进行考核管理及企业对未来供应链的问题思考。）

一、供应链集成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——著名供应链运营管理品牌专家

（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：

●**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。。。。。

●**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（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》



广东佛山工艺品公司——《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》