

《如何做好供应商的分类管理？》课程大纲

- 采购管理有几大类别？
- 原材料、运作性采购物品如何分类？
- 采购物品分类的作用是什么？
- 分散采购好还是集中采购好？
- 同一物品的单一与多家策略.
- 经销商是多好还是少好？
- 为什么要用经销商？
- 哪种物品应经销商综合化？
- 集中采购的优缺点.
- 买卖关系的类别.
- 两类关系的采购策略区别？
- 买卖关系的确定.
- 如何降低各类物品的采购成本？
- 服务性供应商的分类意义是什么？
- 采购物品分类的关键难度是什么？
- 什么是 Pareto(帕累托)分类法？
- 如何进行帕累托分类??
- 第一步：对所需分析的指标，从大到小进行排序.
- 第二步：计算每一物品占总体的百分率.
- 第三步：计算每一物品的累积百分率.

- 造成采购风险的因素有哪些？
- 不同供应市场的采购风险分析.
- 不同采购类型的分类区别.
- 商贸性采购的物品如何分类.
- 商贸采购的战略定位.
- 五类商品的采购要求.
- 找厂家好还是中间商好？
- 商贸采购的买卖关系确定。
- 如何提高获利性？