

数字化时代采购管理创新 与采购人员综合能力提升训练

壹、 为什么选择这个培训

杰克韦尔奇先生曾经说过：“在一个公司里只有采购跟销售是创造收入的部门，其他任何部门发生的都是管理费用。”当今社会，越来越多的企业已经开始向销售要收入，向采购要利润。采购已经从企业的成本中心转变为利润中心。

随着数字化对采购管理工作影响的深入，可预测战略寻源、自动化采购执行、前瞻性供应商管理的推行促进采购人员的胜任力的核心技能页发生相应变化。而这迫切需要一批具有前瞻视野、掌握先进方法与工具、拥有实操能力的采购人员，让职业化采购为企业“采”出竞争力，“购”出效率。从而实现企业对采购在 D（交付）、Q（质量）、C（成本）、M（资金配置）、R（风险控制）方面不断提出更高的要求。

针对目前企业亟需专业采购人员，而采购从业人员“科班”出身少，系统培训学习少的现状，本课程参照 500 强欧美企业采购人员培养的素质能力模型，结合多年采购供应管理实战经验以及在民企、国企、外企不同类型客户培训咨询中的案例精华总结，从战略采购、供应商开发评估选择与管理、采购价格分析与有效降本的方法与策略、采购谈判技能及合同风险控制、数字化时代采购管理创新与工作绩效提升等方面系统展开。

课程对采购人员所面临的痛点、痒点、兴奋点进行系统梳理，并对采购管理实务中常见的重点、难点、关键点进行详细剖析并给出建议。其实战、实用、易操作的解决企业实际问题方式受到参训学员及内训企业高度好评！

贰、 谁要参加这个培训

采购工程师、项目采购工程师、战略采购工程师、供应商管理人员、采购主管、经理、总监、副总、采购总经理等高级管理人员。

参、 课程收益

- 掌握采购管理价值创造与提升的路径导航

- 掌握数字化采购系统有机构成的三大要素
- 掌握采购智能决策的关键:品类策略的制定方法
- 掌握前瞻性供应商闭环管理的有效方法 ;
- 了解大数据时代供应商绩效管理数字化仪表盘
- 掌握基于市场属性的采购价格与成本分析策略
- 了解采购降本“数字化罗盘“的四个方向十六个方案和六十四个方法
- 掌握实现双赢谈判的“大数据”准备表及谈判策略“数据库”
- 掌握采购人员综合能力胜任力（采购管理大师）模型
- 了解数字化时代采购人员通用管理技能的提升方法

四 . 培训形式

- 专题讲解、情景案例分析、小组练习、录像观摩、标杆企业管理范例解析
- 时间 : 2 天 X 6H/天

五 . 课程大纲

模块一：数字化时代战略采购如何助力企业构建核心竞争力

- 数字化时代企业对采购管理的期望；
- 当下企业采购管理的误区及采购人员的困惑；
- 正本清源：重新定义，破解企业采购人的困惑之法；
- 管理升级：采购管理发展的4个阶段及其特点详解；
- 从传统采购到战略采购转型升级；
- 现代采购三段论与战略采购七步法详解；
- 数字化时代，创造价值的企业采购管理模式创新
 - a) 基于品类的可预测战略寻源路径分析
 - b) 基于目录化的自动化采购执行架构解读
 - c) 基于关系与风险的前瞻性供应商管理闭环管控
- 案例分析：企业典型数字化采购系统分析解读

模块二：构建数字化采购智能决策的基础、实现可预测战略寻源的采购品类管理

- 助力战略采购落地的一个宗旨、两个方向、三个意识、四项基本原则
- 采购数智化决策基础打造-采购品类管理5S²法
 - a) 品类支出与现状分析
 - b) 利益相关方及要求分析
 - c) 供应商及供应市场分析
 - d) 采购品类管理策略与计划制定
 - e) 品类策略的实施与持续优化
- 构成采购品类策略的铁三角：来源策略、关系策略、采购管理策略
- 助力供应链跨部门一体化协同的品类策略升级：品类质量策略、技术策略、供应策略
- 案例解读：跨国集团公司生产性物料采购品类策略管理实践
- 案例分析：知名民企非生产物料采购品类管理方法应用解读

模块三：数字化时代前瞻性供应商闭环管理

- 前瞻性供应商管理的关键：基于品类的供应商资源池优化计划
- 基于PDCA的供应商开发评估选择与管理过程全景图；
- 供应商开发协同提效之关键：采购寻源计划的制定
- 数字化时代如何提升供应商寻源的效率：有效开发供应商的十八个途径；
- 小组练习：找对供应商的关键：跨部门对供应商准入要求与权重的设定
- 讨论：为什么经过跨部门联合审核小组严格审核的供应商仍然问题不断？
- 稳、准、狠、快的供应商现场审核的技巧；
- 供应商选择与定点的方法与手段：询比价、以价与竞标的选用技巧；
- 案例分析：如何通过采购委员会来进行供应商选择定点；

- 数字化时代的采购管理仪表盘：供应商绩效考核与数字化呈现，
- 数字化系统助力供应商生命周期风险防控
- 基于供应商关系和绩效的闭环管理策略方法
- 案例分析：如何有效开展供应商的帮扶项目；

模块四：采购价格分析与分解与成本有效管控

- 采购人员成本管控的核心能力：市场洞察与成本分析
- 基于市场结构的供应商的定价的六大方法解析；
- 如何构建不同品类的供应商报价单？
- 如何巧用“标准”报价单，识别降本机会：
- 如何根据供应商的“阶梯报价”进行独家比价分析？
- 行动：标准报价表单，成本分析表的制定
- 站在 TCO 总拥有成本高度看采购降本；
- 要降本，先掌握摸透成本“脾气”的十组成本特性；
- 如何用 ABC 作业成本法全面掌握供应商的生产成本？
- 站在企业高度看系统降本增效的八大手段
- 八大手段在采购降本中的应用：四维降本全覆盖：商务、流程、技术、合作 组合拳
- 瞄准 5% 的商务降本：谈判、招标、电子竞价等手段的综合应用；
- 瞄准 10% 的流程降本：删除、合并、重组、简化 综合应用；
- 瞄准 30% 的技术降本：基于标准化、通用化、模块化、信息化的平台化设计与物料优选库
- 瞄准未来的共享共建降本：通过调整供应商（合作）关系降本
- 工具介绍：数字化采购降本策略制定的罗盘（降本策略热图）解读
- 案例解析二：某知名企业通过供应商帮扶降本 1000 万美金案例解析；
- 案例解析二：某知名仪表企业跨部门降本 3000 万案例解读

模块五：数字化助力采购双赢谈判效率与效果

- 体验测试：采购谈判水平测试与评价；
- 谈判的一组概念、两个方向、三种理念和四大策略；
- 基于供应商关系的谈判策略的选择与制定；
- 成功谈判的关键：最佳替代方案 BATNA 的制定
- 助力采购现场灵活应变的采购谈判战术“数据库”
- 工具：“大数据”助力采购谈判者知己知彼-采购谈判准备表单详解
- 赢在现场：开局、探寻、磋商、成交 采购谈判四阶段的有效掌控
- 助力采购人员谈判水平原地提升的“十要”与“十不要”
- 视频案例解析：供应商要求涨价，采购如何谈？
- 谈判落脚点：采购合同的管理及其数字化

- 总结升华：STAR 采购谈判四步法全景图

模块六：数字化时代，采购人员综合能力现状评估与提升建议

- 数字化采购人员如何保持竞争力：（数字化采购对各岗位人工替代性分析）
- 实用工具：数字化采购人员综合能力模型（采购管理大师模型）
- 现场诊断：数字化以及人员能力测评（学员现场操作评估）
- 数字化时代采购人员综合能力提升发展建议
- 四个方向八项修炼快速提升采购人员横向领导力（跨部门沟通）
- 五大过程十大领域全面提升采购人员的项目管理认知
- 数字化时代采购人员的数据分析能力应用及提升