

数字时代准入供应商的分级管理能力提升

课程目标 课程目标：

什么是供应商分级管理？是指通过对供应市场寻源、优选供应商、与供应商沟通谈判确定采购项目，建立与供应商适当的关系、对供应商的供应过程中质量

-成本-交期-服务等维度的绩效管理与评估管理、进行供应商分级机制并建立企业供应商管理体系的全过程管理。

本此培训从供应商资源搜寻及风险评估、供应商关系管理，分析企业采购供应成本的控制方法与成本降低的途径。通过案例，并结合被国际公认的采购供应

管理理论与方法，在剖析企业内部的影响因素与应对方案的同时，分析外部供应

市场环境影响的主因----企业的供应商绩效管理，从供应链节点企业管理的角度，提升学员供应商绩效管理水平，让学员掌握当今企业全面供应商管理工作的

策略、方法与方向。

课题大纲： 课题大纲：

一、 互联时代如何有效进行供应市场寻源？

1、 如何有效进行供应市场寻源？

2、 互联时代的供应市场寻源有哪些转变？

3、 互联时代的商业格局与商业模式

4、 现代企业供应市场定位模型有哪几类？

5、小组讨论：供应商寻源的方式应用

二、 互联时代的准入供应商分级管理的策略

1、 准入供应商管理的“八字方针”是什么？

2、 准入供应商经典的“四分法则”的运用

3、 怎么做到准入供应商的“分而治之”？

4、 案例分析：ZKH 的准入供应商管理优化之路

三、 不同采购品相的准入供应商分级管理（ABC）策略分析

1、 通过供应定位模型确定你评估的优先级别

2、 不同采购品项准入供应商分级管理模式

3、 准入供应商分级管理价格差异或变化的原因

4、 准入供应商“替换成本”主要包括什么？

5、 供需双方议价地位的变化曲线

6、 小组讨论：分析在企业运营中，不同采购品相的准入供应商分级管理的痛点，以及应对的解决方案。

四、 如何有效进行准入供应商分级绩效管理

1、 案例分享：McKinsey 如何开发准入供应商绩效评测指标

2、 对供应市场的准入供应商分级管理该如何进行？

3、 如何设置准入供应商分级评估结果反馈系统？

4、 如何进一步提高准入供应商的能力并激发供应商的积极性？

5、 案例分析：亨通集团准入供应商绩效考核及分级管理标准模式分析

五、 合作共赢，建立适合采购双方合作的准入供应商分级管理关系模式

1、 如何正确理解企业的供应方-采购方关系？

2、不同模式的采购过程该如何与供应商建立合适的关系模式？

3、如何确定与供应商的合伙关系？

4、不同类型采购品项所需的供应商数量和供应商关系类型