

《供应商管理与采购成本控制》（2天）

【课程背景】

计划出现延迟、质量出现异常、供应商价格毫无征兆地上涨、单一供应商牛气冲天，采购运营总成本居高不下….

与此同时，企业经营的过程包括产品开发、计划控制、生产交货、成本控制等都离不开供应商的支持，现代企业竞争已是整个供应链的竞争！

因此，如何开发与和管理供应商成为采购工作的关键，但由于历史原因，国内企业职业采购人员来源困乏、在职学习提升比较少，采购人员在供应商管理与成本控制过程中往往处于被动的劣势。

本课程将通过知识讲解与案例系统全面展示一个职业采购人员在供应商管理与成本控制所需的知识与技能。通过学习，使学员树立现代采购、供应商管理、采购成本控制等工具与方法，理解搞好企业供应链管理的紧迫性，通过现场模拟操作，使学员掌握采购操作的方法和技巧，提升采购人员的基础运营水平，降低采购成本和风险，促进企业可持续发展。

【课程对象】 采购主管、采购经理、采购人员、供应人员等从事采购供应的人士

【课程时间】 2D/12H

【授课方法】 知识讲授、小组讨论、视频演示、角色扮演、情景模拟

【课程纲要】

第一讲：VUCA时代采购供应的挑战

1、不稳定 V、不确定 U、复杂 C、模糊 A 背景下的采购思路

- 2、2017 年的供应市场的问题与对策
- 3、采购的五项原则与团队技能
- 4、全球化竞争时代，机会与风险
- 5、采购与供应链的可持续性管理

第二讲：供应商开发与选择

1. 供应商开发的必要性分析
2. 企业供应需求的自我标准设计

案例：某外资企业的供应商开发流程与表格工具

3. 供应商识别、筛选、开发的流程
4. 选择的标准建立与量化设计
5. 供应商基础筛选、评估的四大指标
6. 重新性采购评估的 6 个核心模型

—财务 Financial

—技术 Technology

—柔性 Flexible

—质量 Quality

—生产 Production capacity

—风险 Risk

7. 供应商选择的其他考虑
8. 如何建立供应商库
9. 供应商确认与分类

10. 供应商管理开发风险与控制

第三讲、供应商绩效与关系关系

1. 供应商绩效管理的重点内容
2. 供应商绩效考核的流程
3. 供应商考核 KPI 指标的确定
4. 供应商关系与现代供应的策略
5. 企业与供应商关系曲线分析
6. 供应商管理的八大策略
7. 供应商关系模型
8. 如何有效提高供应商积极性

第四讲 全新采购成本管理——成本高涨的背景下如何系统降低成本

- 1、优化采购管理基础
- 2、建立科学化的采购管理系统
- 3、描述和使用
- 4、这些物品如何使用：功能性需求分析
- 5、当前价格、条件和年度支出
- 6 当前和约与失效日期
 - 1) 物品的战略重要性
 - 2) 期望目标
 - 3) 项目计划与实施周期
 - 4) 供应条件

5) 顾客需求识别

6) 设计开发需求识别

7) 产品工艺与标准化

8) 采购限制因素

9) 供应环境分析

10) 采购风险分析

7、总体拥有成本 (TCO) 观念

第五讲、采购价格分析与降低成本方法

1、供应商定价的方法分析

2、市场状况与价格分析

3、简单价格分析工具

4、市场分析的分析手法

5、Quantity Discount Analysis(QDA)

6、价格分析 11 种方法/如何识别供应商虚假报价市场状况与价格分析

7、价格分析工具

8、市场分析的分析手法

9、采购成本的认识误区

10 全新采购成本管理理念

11、成本分析与降低成本的 22 种方法与具体运用

12、利用学习曲线 LEARNING CURVE

13、VE/VA 价值工程/价值分析

14、产品生命周期成本法

15、供应商先期参与 (Early Supplier Involvement ESI)