

采购招投标和合同管理

--企业自主模式--

南斌（2天）

【课程背景】

2023年全球供应链处于复杂多变的阴霾中，供应关系日益尖锐！供求关系正在发生绝地逆转！危机之下，企业的成本上涨往往是企业挥之不去的噩梦！采购招投标成为企业成本控制的一个重要工具！随着国家招标投标法规的完善和执法力度加大，规范化的招标投标运作是大势所趋。为达此目标，培养掌握规范化招标投标流程和熟练运用招标降成本工具的采购人才至为关键，因此本课程重点培训大量的招标技巧的从业人员，并为企业成本控制效益创造更大价值！本课程南斌老师结合国内外上市公司多年采购招投标管理工作实践经验，专门为采购招投标管理人员开发的一门专业、实务、实操的线上课程。

【课程目标及收益】

课程目标	课程收益（方法&工具）
学习：采购招标的运作模式	掌握：采购招标的三种运作模式
学习：构建采购招投标需求和计划的管理	掌握：波特“五种力量”模型
学习：规划采购招投标战略和规划供应	掌握：采购招标战略实施计划
学习：建立供应商开发管理体系和风险控制	掌握：供应商评审“海陆空”体系的运用
学习：招标商务实操流程	掌握：采购招标降龙十八掌
学习：采购招标合同管理和风险监控	掌握：采购招标合同风险评估表

【培训呈现方式】

解读当下热点案例	头脑风暴式的研讨	复盘和剖析经典案例	角色互换寻求管理破局
观摩和学习标杆企业视频案例	互助游戏倡导快乐培训方法	实战工具包产生管理价值	团队共创制定解决方案
培训中落实“321”行动方案计划			
“3”指通过培训完成至少3个实战技能学习；“2”指至少完全掌握2个实战技能；“1”指至少1个实战技能立即在企业采购管理产生价值			

【课程对象】

总经理/副总	招投标管理人员	审计和法务管理人员	业务销售管理人员	工程管理人员	财务人员等等
--------	---------	-----------	----------	--------	--------

【课程大纲】

模块一：采购招标品项管理决定招标成功的关键

情景案例 1：采购招投标降本 1.2 亿背后的故事

- 1.新格局下采购的条件、运作方式和供应定位模型
- 2.为什么要明确采购招标物料需求条件和需求标准
- 3.明确采购招标预测基本方法
- 4.供应市场确定优先顺序
- 5.采购招标物料品项管理六个维度

6.采购品项“五种力量”模型

【经验分享】

解读世界 500 强企业的采购招标成功模式的分享

【案例解读】

某小家电公司年度采购招标“罪与罚”

【课题演练】

聊聊我们采购招投标管理过程中存在的错误观点

模块二：新格局下采购招标商务实操

情景案例 2：某央企招标败局的分析

- 1.采购招标商务实操训练流程
- 2.采购招标实操的“降龙十八掌”
- 3.招标会现场准备工作
- 4.招标后的安排工作
- 5.采购招投标效益评估方案
- 6.采购招投标绩效执行九大关键环节

【实战工具】

采购招标降龙十八掌

【案例解读】

如何发现围标？解读某电力公司一场“特殊”的招标

【课题演练】

某企业招标案例的演练

模块三：如何建立采购招标供应商管理体系

情景案例 3：危机之下如何开发投标的竞标商？

- 1.疫情后时代如何确定正确的供应战略？
- 2.如何鉴别和分析真实的竞标商报价？
- 3.如何确保竞标商的公开公平投标机制？
- 4.如何确保后疫情时代中标商交付的稳定性？
- 5.如何培养战略核心的供应商管理关系？
- 6.采购招标战略管理五大策略方案
- 7.采购招标战术七大实施方案

【实战工具】

竞标商评审“海陆空”体系的运用

【案例解读】

某外资采购部竞标商的评价体系

【课题演练】

说说我们在供应商开发过程所走的弯路

模块四：采购招标合同管理和风险监控

情景案例 4：从“中标供应商拒签中标合同”来看招标的合同风险管理对策

1. 采购招投标风险管控的五个维度
2. 建立采购招投标供应的风险管控体系
3. 制定采购招投标风险管控计划
4. 采购招投标合同管控十大监控目标

【实战工具】

如何制定有效的采购招标合同风险评估表

【案例解读】

从一场由采购招标引起的巨索赔来看招投标的风险如何管控？

【头脑风暴】

谈谈我们在招投风险有哪些？如何避免？你的方法有效吗？