

# 企业采购与供应商管理

主讲：王振宇

## 【课程简介】：

近年来，伴随全球化经济的不断加剧，持续增长的边际成本压力 and 市场竞争趋势都对企业供应链管理提出了严峻的挑战，企业的经营者强烈地感觉到：供应商关系管理对公司的战略发展至关重要。静态、孤立、侧重于内部运作的供应链管理已逐步被外部协同体系所取代。

从全球范围来看，领先企业已纷纷采用区分的供应商评估模型来管理供应商，并结合数量、权重和频率等多种因素，根据供应商的重要度和评估结果，对供应商进行分级管理，提升管理效率，建立良好的供应商关系。“供应商评估与采购绩效管理”培训能够让学员更加充分的理解与供应商的协同管理，使采购人员自信地建立供应商绩效管理体系，有技巧地控制和评估供应商并且有效地达成双赢的结果。

## 【课程收益】

本次专题培训将通过案例分析、小组讨论等多种互动学习和经验分享模式，让学员深入了解且掌握：

- 新经济形势下的采购管理趋势
- 采购管理的功能延伸与增值
- 采购管理与企业信息化平台 ERP
- 供应商的选择方法
- 如何建立良好的供应商评估体系
- 成本控制方法与策略
- 采购谈判中的基本技能
- 供应商绩效改进的有效策略与方法
- 供应商伙伴关系及战略联盟

## 【培训对象】

采购工作人员、计划工作人员、库存管理人员、SQE 人员、质量管理人员等从事采购工作的相关人士。

## 【课程大纲】：

### 一、采购管理的发展趋势

- 1、由单纯的物料采购到协同的供应链管理
- 2、企业资源整合中的采购地位和作用
- 3、采购组织与采购流程优化
- 4、企业信息化平台 ERP 与物料采购的关系
- 5、采购与计划的协同管理

## **式、供应市场与采购成本分析**

- 1、供应市场的分析方法
- 2、企业在市场环境中的采购竞争优势分析
- 3、集中的供应商认证与分散的物料采购管理模式
- 4、战略采购的概念导入
- 5、采购物料成本分析
- 6、成本控制的思路和方法

## **参、供应商的选择与评估**

- 1、采购管理工作的重心转移
- 2、供应商分类与资格管理
- 3、供应商的供货意愿分析
- 4、供应商选择要素
- 5、组建评估团队
- 6、现场评估的注意事项
- 7、招标管理介绍
- 8、供应质量控制措施及纠错流程

## **四、采购谈判中的策略与技巧**

- 1、谈判前的准备
- 2、谈判组合
- 3、供应市场判断
- 4、谈判中的妥协
- 5、谈判中的需求预测
- 6、谈判中的几种常用策略

## **五、供应商评估与绩效管理**

- 1、评估团队的建立
- 2、供应商绩效考核评估要素
- 3、现场评估的注意事项

- 4、供应商高层的战略对话
- 5、供应商绩效管理与绩效结果应用
- 6、供应质量控制措施及纠错流程

## 六、供应商关系的持续发展

- 1、供应商伙伴关系及战略联盟
- 2、信息共享与协同
- 3、供应商管理库存（VMI）概念介绍
- 4、供应链管理中的冲突解决
- 5、对供应商的询问、申辩及上诉的协调、调查及反馈
- 6、供应商指导、奖励和认可

## 七、案例分析：

- 1、戴尔公司对显示器供应商的管理
- 2、如何提高供应商的积极性
- 3、在实际工作中，采购员面临的困难
- 4、如何选择适合于公司发展的供应商

## 八、互动与问答：

通过采购情景模拟，真实再现采购实操现场的应对，模拟供应商与采购关系。