
采购人员核心技能

Core Capabilities of Procurement Management

Procurement Procurement

课程介绍

现代企业管理中采购管理的战略作用越来越受到重视，采购管理的专业性带给企业的价值不仅仅是单纯的成本质量与交付管理，采购管理将在改善企业利润，改善企业资产利用率，通过市场情报协助企业制定发展战略方面直到重要作用。这些转变要求采购人员需要加强采购管理的专业能力，采购必须知道如何全面管理供应商，如何实施供应商关系管理制订供应管理策略，如何进行价格与成本管理，如何制订物料计划，合理管控库存与交期。通过合同与谈判管理帮助企业保障供应，在采购管理中控制风险并持续改善。本课程将全面讲解采购人员所必须掌握的这些核心能力，通过理论与案例分析，有助学员全面掌握核心能力各个维度的知识点与应用方法。帮助学员打造采购核心技能优势，拓展采购与供应链管理的视野，建立职业发展的奠基石。

课程收益

- 了解采购组织中的职责和对应的技能要求
- 掌握供应商全面管理的各个过程与要点
- 掌握价格与成本管理的方法与工具
- 掌握制定采购战略的过程，方法与工具
- 掌握采购计划的制定方式，库存与交期管理的方法与工具
- 理解并掌握合同管理及与之相应的谈判管理

-
- 了解并掌握供应风险管理与可持续性管理的要点
 - 理解沟通对于采购的重要性并掌握沟通的要点，方法与工具
 - 熟悉持续改善的理念与相应工具

培训对象

□工作经验 1-5 年的采购专员(相对基础的课程，不适合资深采购人士)

培训时间

2 天

课程大纲

一、要做好专业采购，必须了解的基础知识

1. 采购职能与供应链管理的关系 (SCOR 模型)
2. 什么是采购职能的核心职责？(六大职责)
3. 不同的组织形式有哪些不同采购管理的方式差异？
4. 要做好采购管理，必须具备哪些核心技能？

二、核心技能一：如何找到合适的供应商并管好他？

1. 自制呢？还是外包？
2. 怎样可以快速找到合适的供应商？(互联网+时代的高效战略寻源方式)
3. 这家供应商这个业务重要吗？(品类树与 ABC 分类，卡拉杰克模型)
4. 选这家供应商对吗？(按需求分类制定评估标准与现场审核)
5. 从摇篮到摇篮，从摇篮到坟墓-如何做好供应商的生命周期管理？
6. 这家供应商这个业务应该如何看待？
 - 1) 如何应用卡拉杰克模型定位采购象限？
 - 2) 如何用感知模型识别供应商是如何看待业务的？
 - 3) 如何用组合分析法制定采购策略？
6. 一天比一天好-让供应商持续改善来支持你的绩效达成？(QBR)

三、核心技能二：如何用价格与成本管理来解答领导与内部客户的疑问？

1. 供应商报价单上的价格是怎么制定的？
2. 供应商为何不积极？（供应商感知模型）
3. 供应商的报价合理吗？怎样合理地判断？（11种价格分析的方法）
4. 不能只看价格-什么是成本冰山理论？
5. 价格表象中包含了什么成本细节？（9种成本类型）
6. 如何进行成本管理？
7. 如何制定成本模型测算供应商定价的合理性？
8. 如何能说明采购不选择最低价的合理性？（TCO 所有权总成本）

四、核心技能三：将自己从烦琐中解放出来-如何做好交付与库存管理？

1. 库存应该放在哪里？在不同制造模式下的库存节点
2. 哪些库存是需要警惕的？（库存四分法）
3. 降库存得讲究技巧：如何将库存进行ABC分类管理？
4. 如何结合频次XYZ分析制定合适采购方式？
5. 选择合适的物料计划与Inbound物流方式
 - 1) 订货点法
 - 2) 定期订货模型
 - 3) 安全库存模型
 - 4) Milkrun 与JIT,VMI

五、核心四：保证绩效达成的基础-如何做好合同与谈判管理？

1. 我应该怎么来管合同？
2. 合同谈判前要准备什么？
3. 做好谈判要掌握哪七大要领？
4. 怎样能做好谈判的开场，中场与收场？
5. 为什么这家供应商这么牛？
6. 遇到强势供应商，怎么办？

六、核心五：管理要防范于未然-如何做好供应风险与可持续性管理？

1. 断供？涨价？风险永远存在
2. 供应风险隐藏在哪里？
3. 专业采购要如何管理采购风险？
4. 保护好自己与组织：合规性管理与可持续性管理

七、核心六：做一个得道多助的采购专家-如何做好沟通管理与持续改善？

1. 如何在困难时得到业务伙伴的支持？
2. 采购管理中如何做好沟通管理？
3. 好采购，要懂质量-有哪些质量分析工具？
4. 技术型降本怎么做-如何进行VA/VE分析？

八、延伸：AI与大数据时代的采购管理技能前瞻