

供应商管理与采购绩效提升大纲（12小时）

（主讲：刘毅 常驻：西安）

课程背景

在当前经济环境下，如何降低采购的各项成本？采购管理的绩效考核目标有哪些？

- ◆精准性：从企业系统管理全局出发，有序地由相关领域实战专家进行课程研发，结合专家多年相关领域培训、咨询实战经验，非常准确的捕捉课程要点，从而精心设计课程。
- ◆系统性：按照企业赢利“微笑”价值曲线，专注于价值创造的每一个环节。
- ◆实效性：专注于企业、行业共性问题的提炼与个性问题的采集，以直面问题的思维加改善问题的见解，导入价值创新工具，实现企业战术利益（人力资源竞争力的稳固提升、利润的持续增长、成本的不断优化、市场的新兴开拓等）与战略利益（企业文化、核心竞争优势打造）的无缝统一。
- ◆操作性：精心思考传统教学手段的滞后性（理论领先于实践）与主观性（师傅带进门、修行在个人）引发的成效性不足的问题，集合心智启迪、本企业案例探讨、标杆示范、教练技术、情景模拟、团队共通等现代化教学方法，以最小的成本、学员最能接受的方式逻辑展开，实现企业知识管理的趣味性与实效性。

课程收益

- ◆1.了解客户（外部和内部）的**满意度**
- ◆2.了解可能产生问题的不同因素
- ◆3.**解决问题**时将注意力集中到重要方面
- ◆4.寻求改进绩效的新途径
- ◆5.本课程重点关注怎样度量绩效
- ◆6.关注企业级的采购供应的绩效考核
- ◆7.关注供应链中所有成员的**供应链管理**的绩效考核

课程对象

制造业企业总经理、副总经理、PMC、采购、计划、调度、运作、生产、资材/库存等部门相关人员。

课程形式

讲授法，演练法，讨论法，案例分析法、游戏法等。

培训时长

二天 (12 小时)

课程大纲

第一讲：采购管理理念及控制流程

- 1、采购与供应的关系发展
- 2、采购的角色转变？
- 3、采购管理的 KPI 指标是什么？
- 4、采购供应工作的 6R 原则
- 5、物料需求四大问题
- 6、采购管理工作职能和职责
- 7、采购方式的演变
- 8、采购人员的甄选
 - 如何取得采购产品资讯：如何鉴别信息准确性？
 - 课堂练习
 - ERP 流程
 - 采购作业流程及内容？
- 9、招投标的流程
- 10、如何防止串标

第二讲：采购成本和库存控制

- 1、ABC 方法
- 2、确定采购量
- 3、确定最佳采购量 -- 经济批量
- 4、如何降低采购成本？
- 5、影响采购价格的八大因素
- 6、采购价格管制十一种工具
- 7、采购成本的构成
- 8、吸引供应商的魅力
- 9、采购价格应对
- 10、降低采购单价十五方式

- 11、 成本控制的实用方法
- 12、 全面立体剖析供应商的报价
- 13、 采购成本分析
- 14、 活用采购原则
- 15、 集中采购
- 16、 电子采购
- 17、 不可忽视的降低采购成本的方法
- 18、 IBM 公司电子商务采购的成功之道
- 19、 打造优秀的供应链关系？

第三讲：如何开发供应商

- 1、 供应商的分类
- 2、 供应商管理的方法
- 3、 供应商管理所必备的知识
- 4、 供应商行业结构布局要求
- 5、 供应商开发管理的步骤
- 6、 案例分析：某公司供应商开发的流程和特点
- 7、 开发供应商有哪些途径
- 8、 对供应商进行分析
- 9、 小组讨论：如何确保供应商资料真实性？如何确保供应商的能力？
- 10、 供应商认证工作的准备，注意哪些问题？
- 11、 如何初选供应商
- 12、 如何对供应商样品进行测试认证
- 13、 签订采购协议
- 14、 如何规避合同的风险
- 15、 案例：某股份有限公司采购合同中风险规避
- 16、 把供应商当作分厂看待
- 17、 选择合适的供应商
- 18、 平等对待供应商
- 19、 维护供应商的利益
- 20、 供就商定期评估
- 21、 “恩威相济”管理供应商

- 22、 某供应商实地调查表；
- 23、 某供应商业绩评估表
- 24、 案例：某公司全面考核战略供应商的体系分享

第四讲：供应商交期和质量管理

- 1、 好供应商具备六方面特质
- 2、 供应商评价因素
- 3、 新供应商的评核和开发流程步骤
- 4、 供应商评估项目和控制要点
- 5、 供应商评估后必要措施
- 6、 供应商监管方法
 - (1) 明确采购标准
 - (2) 供应商参与设计
 - (3) 供应商资格认证
 - (4) 检验与试验
 - (5) 关口前移实施免检的做法介绍
 - (6) 供应商质量持续改善
- 7、 供应商关系管理与常用供应链控制策略
- 8、 供应商交期管制十大之道
- 9、 采购物料跟催方法
- 10、 采购物料进度监控
- 11、 采购进度落后应采取什么措施
- 12、 改善供应商质量十大手段
- 13、 供应商物料质量管制实施手法
- 14、 采购品质控制应检查项目
- 15、 采购物料验证方法协议
- 16、 供应链管理与企业竞争力的关系
- 17、 供应链管理的核心问题
- 18、 供应链网络结构
- 19、 配送战略
- 20、 战略联盟
- 21、 顾客价值与供应链

第五讲、采购绩效测量

- 1、绩效测量的作用
- 2、绩效测量的增值概念
- 3、绩效测量的类型
- 4、高层[管理者](#)可以认识到采购过程对组织的总体目标做出的贡献
- 5、采购应该将精力集中于能给企业带来最大收益的地方
- 6、当某一绩效没有达到目标时，可以进行干预和支持
- 7、[采购人员](#)可以知道组织对他们的期望是什么
- 8、采购能向[内部客户](#)展示他正在帮助他们做什么和进展如何
- 9、保持相同的货品和服务,同时减少成本
- 10、在同样的成本下,增加服务利益
- 11、减少成本并且增加服务利益
- 12、在你的组织里，近期的采购是如何“增值”的？
- 13、测量供应商绩效的重要性
- 14、供应商测量流程
- 16、供应商绩效测量工具和方法
- 17、供应商其他[绩效评估方法](#)
- 18、[供应商开发](#)和供应商帐户管理
- 19、供应商绩效对整个组织的成功都有影响
- 20、定期与[竞争对手](#)进行标杆测量或与公布的指数进行比较。
- 21、使用合适的工具并尽可能使工具简单。
- 22、与供应商分享测量结果并告知合适的[利益相关者](#)。
- 23、采购人员绩效测量
 - 绩效测量的内容制定（评估前）
 - 执行绩效测量（评估）
 - 培训和[员工发展](#)（评估后）
 - 绩效考核的目的
 - 检验当前绩效
 - 给未来的绩效设定目标
 - 培训和发展的需求