

课程背景

纵观历史，采购无论在古代战场，还是现代企业商战中，都扮演着极其重要的角色。

古人云“兵马未动，粮草先行”，一个非常重要的工作就是筹集作战物资；而在现代企业中，采购更是扮演了不可或缺的一环。企业要降低成本，需要供应商降价，维持正常生产，需要供应商及时交货，要保证产品质量，也需要供应商提供质量可靠的原材料。

一个成功的企业必定具有一个成功的采购体系。而由于采购环节出现问题，造成企业破产的案例也屡见不鲜，毒牛奶、毒胶囊问题无一不是采购环节出现了重大的失误。因此在企业中建立一套实用、高效的现代采购体系是重中之重。

讲师本人经历了华为采购体系从混乱到治理、从落后到科学、从国内到国际 10 多年发生变化的全过程；讲师也辅导了多家中小企业建立了成功有效的采购体系。所授内容都是 10 多年工作经验的总结。

本课程侧重于实战及如何快速优化流程，学完后，管理者就能够根据企业的实际情况对采购体系进行自我完善。

课程收获

- 先进企业的采购理念与内控
- 掌握采购综合成本分析方法
- 能够根据公司需要制订采购策略
- 掌握常用降低采购的方法
- 掌握供应商质量控制的常用方法
- 学会降低采购库存成本的常用方法

授课形式

以实战为主，案例演练占 40%，讨论分析占 25%，课堂讲解占 25%，问题解答占 10%。

课程对象

企业中高层管理者，采购部门，品管部门员工及其他对采购感兴趣的经理人

培训时间：2 天

培训大纲：

1 华为的采购理念与内控

- 1.1 华为的采购理念与组织架构
- 1.2 华为的采购决策模式
- 1.3 华为采购的全流程管理模式
- 1.4 华为采购的主要 KPI 指标

2 采购综合成本

- 2.1 采购的综合成本构成分析
- 2.2 影响采购价格的主要因素
- 2.3 供应商的报价方式分析与我们的对策

3 物料的评估因素

- 3.1 不同种类产品的评估因素
- 3.2 一般制造性/服务性企业的物料评估要素
- 3.3 物料评估因素的权重设置
- 3.4 物料评估因素对综合成本的影响

4 采购的三大工作任务

- 4.1 采购的三大任务
- 4.2 为什么三大任务之间的顺序不能混淆

5 供应商认证流程

- 5.1 如何处理潜在供应商
- 5.2 如何处理认证供应商
- 5.3 如何处理下单供应商

6 供应商降价方法

- 6.1 常用的降价方法
- 6.2 如何通过招标方式降价
- 6.3 如何通过价格比较方式降低采购成本

6.4 如何通过成本构成分析方式降低采购成本

7 如何做供应商绩效管理

7.1 供应商绩效管理要点

7.2 如何做到对供应商的优胜劣汰

8 如何对供应商质量进行管理

8.1 供应商质量管理的分类

8.2 常用的供应商质量管理方法

9 谈判议价降低成本

9.1 如何组织谈判

9.2 谈判过程中的问题处理艺术

9.3 如何对谈判结果做决策

10 如何制订采购策略

10.1 如何做采购策略

10.2 通过象限分析，降低采购成本

10.3 如何与供应商建立战略合作关系

11 降低间接采购成本措施

11.1 VMI 采购模式

11.2 采购如何提前介入研发与市场