

**培训时间/地点:** 2022年6月11~12日(星期六~星期日)/线上

**收费标准:** ¥4200/人

➢ 含授课费、证书费、资料费、税费

## 课程背景:

本课程涵盖采购与供应管理日常工作中所需要的相关知识技能,在讲授浓缩并结构化的理论知识的同时,通过10个真实案例的深度剖析帮助学员吸收所学,使学员获得通用采购管理知识、采购谈判技巧、供应商管理知识、成本管理知识、合同管理知识及库存管理知识,使学员对采购工作有一个全面系统的了解,形成“增值型”的采购格局观,通过课程内同的进一步拓展,达到具有竞争力的专业化采购人员水平。

## 参训对象:

采购经理、物料经理、采购主管、采购计划员、以及从事采购工作等人士

## 授课形式:

知识讲解、案例分析讨论、角色演练、互动交流、头脑风暴、强调学员参与。

## 课程大纲:

### 第一天课程

#### 一、“站在山顶看世界”——新时代采购人的格局观

1. 采购——公司中的“众矢之的”
2. 采购的使命——降本,寻源,保持供应
3. 采购人应具备的基本素质和核心竞争力
4. 新时代采购人的终极目标——实现增值
5. 经验分享:如何在3-5年内成为一名优秀的采购经理

#### 二、“持续改进,合作共赢”——如何与供应商保持良好的关系

1. 供应关系的本质及驱动要素
2. 供应关系类型图谱及特点
3. 供应商关系管理的4个发展阶段
4. 供应商感知模型及应对策略
5. 强势供应商关系管理与应对策略



6. 案例 1：分配型管理方式——某橡胶配件强势供应商管理方式
7. 案例 2：整合型管理方式——某自动天窗强势供应商管理方式
8. 供应商绩效评估的标准
9. 提升供应商绩效常用方法

### 三、“消除浪费，挤掉水分”——采购人员必备的成本优化技能

1. 成本分析，价格分析，价值分析——你搞懂了吗？
2. 成本分解宝典——“6+1”成本归类方法
3. 案例 3：“薄利多销背后的秘密”——边际成本分析方法
4. 供应商定价机制及应对方式
5. 案例 4：成本分析之 ABC 作业法实操演练
6. 成本优化的 15 种常见方法（集中采购，ESI，学习曲线...）
7. 案例 5：学习曲线在采购降本业务中的应用

### 四、“运筹帷幄，谋定后动”——谈判技巧在采购行为中的应用

1. 什么是谈判——谈判在采购与供应中的应用
2. 谈判的类型及特点
3. 谈判中“势”的应用
4. 谈判目标的设定（SMART 原则）
5. 可谈区间（ZOPA）与最佳备选方案（BATNA）
6. PETAT 五维模型（从势力，环境，团队，参与者，议题等 5 个维度收集信息，获得谈判主动权）
7. 实用谈判技巧分享（巧设开局，决胜中场，应对僵局...）
8. 案例 6：某车企在仪表盘供应中的谈判绩效分析及提升方法
9. 谈判绩效评估——谈判评价跟踪表

## 第二天课程

### 一、“通晓全局，紧跟潮流”——供应市场环境分析模型应用策略

1. 供应市场全局掌控——PESTLE 模型详解
2. 有效采购战略制定——SWOT 模型深度解析



3. 如何有效利用竞争——波特五力模型在采购中的应用
4. 对原料价格波动变化很大市场的策略应用——套期保值

## 二、“让数字讲真话”——采购必备的财务知识和分析技巧

1. 非财务人员如何看待财务报表
2. 常见的财务分析指标及其内在意义（流动比率，速动比率，负债率...）
3. 财务中的3张表——平衡表，损益表，现金流量表
4. 让数字说话——如何在财务报表中衡量供应商能力
5. 案例 7：某公司连续 3 年财务报表简要分析

## 三、“精挑细选，慧眼识珠”——如何高效的选择优质供应商

1. 价格，还是质量？——供应商选择的 5 个维度
2. 潜在供应商评估——“10C”原则的应用
3. 案例 8：某公司新供应商准入原则深度解读
4. 战略寻源矩阵——16 种战术选择最佳供应商
5. 外包还是自制？——采购永恒的主题

## 四、“算无遗策，安全至上”——合同管理及风险识别防控技能

1. 采购活动中的涉及到的合同类型及主要合同条款
2. 合同成立要素，无效合同的辨别，合同争议的解决
3. 国际贸易术语（Incoterms）解释通则
4. 合同风险评估及合同绩效管理
5. 案例 9：某公司售后备件生产项目中采购合同的确认与签署

## 五、“多快好省，高效运转”——采购必备的库存与交期管理技能

1. 库存——供应商现金流杀手
2. 衡量库存管理的黄金指标——库存周转率（ITO）
3. 案例 10：不同行业 ITO 数据剖析与深度发掘
4. 寻找最佳库存水平——推拉结合供应链
5. 全链条协同——VMI 管理在提高交期绩效中的应用



## 讲师介绍：孙老师

**教育背景：** 埃尔朗根 - 纽伦堡大学 德国工程荣誉硕士，南开大学，学士学位，资深企业培训师与管理顾问。

**专业背景：** 曾任职于德国戴姆勒研发中心（德国乌尔姆），北京奔驰采购与供应商管理部采购经理，采购工作经验丰富，涉及零部件直接采购，外包项目采购，非生产间接采购，有丰富的供应商谈判与管理经验。有多年从事培训课程实施与项目策划、设计与讲授的经验，具有英国皇家采购协会 CIPS 资质认证。

## 项目经历：

### “持续改进：马力+”项目 北京奔驰公司级优秀项目

根据成本及供应市场现状，在全商品组 260 家供应商中选取 13 家目标供应商，针对性的进行成本优化分析，联合研发，质量，物流，实现单车成本优化。

### “轮胎采购中竞争机制的引入”项目

结合原材料走势及往年成本优化情况，建立双货源“成本-采购份额”模型，充分利用市场竞争，实现年度成本优化。

### V213 MB 售后备件印度出口项目

作为项目负责人，与印度方面签订协议，协调北京奔驰采购，物流，生产，质量，财务工作，确保售后备件的生产，收货，包装，出口，结算，按时到货等顺利完成。

## 主要讲授课程：

《供应商关系管理》《采购谈判技巧》《增值型供应链架构》《采购人员应具备的专业素质》《采购中的成本优化方法与实践》《采购与供应链中数据分析技术》等采购与供应链相关课程。

