

培训时间/地点: 2022年8月6~7日(星期六~星期日) / 苏州

收费标准: ¥4200/人

- 含授课费、证书费、资料费、午餐费、茶点费、会务费、税费
- 不包含学员往返培训场地的交通费用、住宿费用、早餐及晚餐

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及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

参训对象:

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)



授课形式:

知识讲解、案例分析讨论、角色演练、小组讨论、互动交流、游戏感悟、头脑风暴、强调学员参与。

课程大纲:

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?

一、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?
 - a) 如何应用卡拉杰克模型定位采购象限?
 - b) 如何用感知模型识别供应商是如何看待业务的?
 - c) 如何用组合分析法制定采购策略?
7. 一天比一天好-让供应商持续改善来支持你的绩效达成? (QBR)

二、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)

三、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
 - a) 订货点法
 - b) 定期订货模型
 - c) 安全库存模型
 - d) Milkrun 与 JIT,VMI

四、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?

五、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

六、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？

七、延伸：AI 与大数据时代的采购管理技能前瞻

讲师介绍：沙老师

- 工商管理硕士/MBA
- 采购与供应链管理专家/培训师/企业管理顾问/Expert for procurement and SCM in industry of manufacturing /Lecturer/Management Consultant
- 供应价值管理推动者 / Facilitator of TVO-Total Value of Ownership
- 国际教练联合会 (ICF) 认证高管教练/ECCP Certified by ICF
- 国家认证二级心理咨询师 / National certified 2nd level psychological counselor
- 国际 EMBA 供应链管理课程讲师/Lecturer of International EMBA in SCM
- 英国皇家采购与供应学会课程讲师/ Lecturer for CIPS

职业经验/ Professional experience:

20 年 500 强欧美中国大型企业中国，亚洲，全球供应链管理（采购，物流，质量，销售）、运营管理、项目管理的丰富经验，专注于采购与供应商、供应链管理、成本管理，深悉销售、制造、研发、采购、物流及质量系统的团队工作；拥有大量基于供应商或者采购二维视角，以及运营管理视角的与全球化大企业合作（大众，奥迪，索尼，松下，东芝，LG，诺基亚，富士康，Dell，苹果，Intel 等）的项目案例；丰富的多团队管理经验、成本改善策略及执行经验、优秀的理念和能力；曾经为外企在中国建立过 5 家工厂与公司，并负责过多个在业界富有盛名的标杆项目。

20 years of rich experience in procurement, SCM & operations management and project management of top 500 European and American large enterprises in China, Asia and the global, focusing on procurement, supply chain management and cost management, deep knowledge of sales, manufacturing, R&D, procurement, logistics and quality system team collaboration; Have many projects based on the two-dimensional perspective of demand or supply, as well as the perspective of operation management and cooperation with large global enterprises; Rich multi-team management experience, cost improvement strategy and implementation experience, excellent ideas and



capabilities; I have set up 5 factories and companies for MNC in China, and have been responsible for many benchmark projects with great reputation in the industry.

曾任职于/Worked for:

- 空调与重工行业: 美资 (全球技术第一, 市场第二) /中资 (中国市场第四)
- Air conditioning and heavy industries: America /China
- 汽车与工业品物流行业: 德资 (德国市场第三)
- Tier1 of automotive industry: Germany
- 光电与通讯行业: 美资 (全球技术第一, 市场第一)
- Optical and electric industry: America
- IT 与 3C 行业: 英国/加拿大 (全球技术第一, 市场第一)
- IT and 3C industries: UK /Canada
- 历任物料经理, 亚太区采购经理, 资深采购与质量经理, 采购总监, 亚洲运营经理, 总裁助理, VP 等高管职务。
- Previously served as material manager, Asia Pacific procurement manager, senior procurement and quality manager, procurement director, Asia Operations Manager, president assistant, VP and other senior management positions.
- 擅长于供应商开发, 供应管理, 供应商管理, 成本管理, 品类管理, 物流与仓储管理, 运营管理以及项目管理, 拥有丰富的理论知识以及丰富的实践经验。
- Good at supplier development, supply management, supplier management, cost management, category management, logistics and storage management, operation management and project management, with rich theoretical knowledge and rich practical experience.

授课风格/Style:

- 幽默风趣|案例丰富|实战演练|严谨系统|谦逊亲和
- Humorous, funny, rich cases, practical exercises, rigorous and systematic, modest and friendly.
- 20 多年实践经验, 自身积累的案例结合系统性的理论, 让课程全程细致通透无难点无疑点;
- Accumulated cases based on more than 20 years of practical experience, which combined with systematic



theory, make the course detailed, transparent and without difficulties.

- 从“道”与“法”着手，穿透“术”与“器”，让学员能够即学即用，既懂原理，又懂实操；
- From theories and methods start, go through technique and implement, so that trainees can learn and use, understand both the principle and operation

[培训客户/ Customers]:

- 行业覆盖：高铁，汽车，航空，重工，新能源，光电，医疗，机械制造，手机通讯，半导体，化工，快消品，服装，设备制造，新材料，仪器仪表，检测，物流，供应链管理等行业；
- Industries of customers: high speed rail, automotive, aviation, heavy industry, new energy, optical& electricity, medical, machinery manufacturing, mobile phone, semiconductor, chemical, FMCG, clothing, equipment, new materials, instruments and meters, testing, logistics, supply chain management and other industries.
- 服务客户：大型央企，国企，外企，上市公司和民营企业
- Serviced large central and state-owned state-owned enterprises, MNC, listed and local companies as below.
- 微软，大众一汽发动机，中车时代电器，中车时代电动汽车，威孚股份，烽火科技，先导股份，三星电子，艾默生流体控制，科达股份，蒲城化工，亨通光电，晶湛半导体，汇川科技，诚立电子，迈思德超净科技，博能科技，中创亨奎电子，安峰环保，精电电子，天天供应链，立讯精密，麦酷博信息科技，特灵空调，豪力士电线，万宝至马达，迪卡依体育，珂纳医疗，福伊特造纸，光洋轴承等
- Microsoft, VW, CRRC, Weifu, CICT, Lead, Samsung, Emerson, Kedacom, Pucheng chemical, Hengtong, Enkris semiconductor, Inovance, Chengli, Myesde, Boneng, Hengkui, Anfeng, Jidi, TT supply chain, luxshare, Maikubo, Trane, Hollis wire, Mabuchi-motor, Decathlon sports, Kolo medical, Voith, Koyo, etc

