

培训时间/地点: 2022年8月27~28日(星期六~星期日)/线上

收费标准: ¥4500/人

➢ 含授课费、证书费、资料费、税费

课程目标:

供应商是企业不可或缺的合作伙伴,强有力的供应商群体是企业优良质量、高效运营、出色服务的坚实基础。随着竞争程度的加剧、竞争对手的管理水平日益提升、运营成本的整体上扬、以及客户要求的日益增高,企业亟需把优质供应商作为一种稀缺资源有序、有效、全面地管理起来。

本次课程的内容设置依据历年来为多家制造业、零售业、物流企业的培训积累,结合近年来与多个业务团队的访谈、合作、实地考察所获得的第一手资料,参考了国内外先进供应链管理理论,并融入了讲师本人在多个行业和多家企业的实际工作经验。具体内容包括:供应商策略的制定、供应商开发与优化、供应商绩效管理、供应商能力提升与改善、供应管理、风险管理等。丰富的实际案例将贯穿整个课程以辅助学员理解。

课程收益:

本次课程旨在向学员们给出现代供应商管理的全景图,为企业的供应链管理和采购管理团队提供制定策略、策略落地、绩效改善、规避供应商风险的必要参考。通过本次课程,学员们将会:

- 了解现代供应链发展中供应商管理的核心内容
- 从供应链全角度重新认知供应商管理的关键工作
- 掌握采购寻源、供应商导入/退出、供应商审核、考核等的一系列基本流程
- 了解供应商全生命周期管理的框架
- 通过举例理解各种采购降本办法与供应商协同时的具体运用
- 懂得如何识别与规避供应商管理中的风险,并同时优化
- 通过理解供应商关系管理的结构,并在课堂中的角色扮演,能融会贯通课程内容且在工作中进行实操

参训对象:

供应链管理经理、采购经理、生产经理、SQE 经理、采购主管、采购人员等相关人士

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

一、供应商管理基础

1. 供应链成熟度模型
2. 供应商管理的战略目标
3. 采购管理的房屋模型

二、供应市场调查与分析

1. 供需均衡理论
2. 宏观经济学常用术语和概念
3. 宏观经济指数在供应市场中的应用
4. 市场竞争关系的波特 5 力模型
5. 市场竞争的 4 种类型

三、供应商开发

1. 战略寻源 7 步法
2. 内部需求分析：自发式寻源
3. 供应商生命曲线和供应商路线
4. 供应商评估标准的产生机制
5. 供应商审核流程与操作方法
6. 供应商风险评估
7. 供应商选择机制
8. 合同管理：采购/质量/物流等
9. ESI 和 Design-in 的供应商

四、供应商考核与评估

1. 供应商身份证 ID Card
2. 供应商考核的操作流程
3. 供应商考核的 SMART 原则



4. 供应商 KPI 的选择、数据来源及计算打分方法
5. 季度考核绩效回顾 QBR 的流程
6. 供应商审核的类型：质量、技术、过程及合规

第二天

五、供应商日常管理

1. 供应商库及供应商主数据管理
2. 供应商分类模型：卡拉济齐矩阵
3. 供应商管理策略：供应商分级
4. 供应商准入和退出管理流程

六、供应商风险管理

1. 质量、供应风险管理
2. 财务风险管理
3. 政治风险
4. 将供应商风险管理纳入日常管理项：风险指数图和风险轮

七、供应商协同管理

1. 供应商窗口管理
2. 基于 TCO 的供应商各类降本办法
 - 供应商数量优化
 - 供应商质量提升的工具
 - 供应商交期改善
 - 供应商 LEAN

供应商可持续发展

八、供应商关系管理

1. 供应商关系管理的发展
2. 供应商关系管理的内容
3. 供应商激励的概念



4. 供应商大会
5. 由供应商协同变革而产生的影响：组织结构、对应窗口等
6. 角色扮演：供应商季度考核绩效回顾 QBR (使用讲师提供的案例数据，在笔记本电脑上进行简单的汇总报告编写，并以此作为和供应商 QBR 的资料)

讲师介绍：林老师

目前任职于某著名全球 500 强跨国企业，担任全球商品采购总监负责亚太区近 60 个工厂，3 亿欧元的相关商品类别的战略采购管理，英国赫瑞瓦特(Heriot-Watt University)工商管理硕士。

曾在全球知名跨国企业如通用电气(亚太)采购中心，法国核电集团，惠而浦(中国)投资有限公司等历任项目管理及采购经理等职务。

拥有丰富的实战经验，涉及过的采购产品涵盖多种商品类别，比如各种加工工艺，大宗原材料以及间接性物料等。熟悉多种商品的作业成本，以及亚太区各个国家的市场和供应链特点。近 20 年世界 500 强公司丰富的采购经验和丰富的海外工作经历，以及对采购案例的深入研究使得培训课程有很强的针对性和实践指导性。

擅长课程：

采购谈判管理，供应商管理，成本分析与控制 战略采购管理、采购必备的财务知识与技能等系列采购课程。

培训风格：

讲课概念超前，但又注重实际应用；案例丰富并且主要来自本人的多年实践经验。善于帮助听众换位思考，采用现场答疑、专家诊断等授课方式，消除填鸭式讲授的枯燥和乏味。睿智，条理性强，深受客户欢迎。

曾培训和辅导过的企业有：

德尔福汽车，康明斯中国，李尔公司，BMW，Nokia，Haier，IBM，Tyco，Tower，Tcl，中海油公司，ABB，Siemens，Philips，Aucma，Media，奥的斯电梯，飞利浦亚明，拜耳公司，西门子，萨帕铝热，通用磨坊，美卓造纸机械，艾欧史密斯，英格索兰，联合利华（中国）、唐纳森过滤器、Intel（中国）、伟创力、赛诺菲中国（Sanofi）、美国药星制药（Amphastar）、阿斯利康投资（中国），康菲石油，大众汽车、彼勒、万可电子、格兰特钻具、青岛庞巴迪、联合汽车电子、嘉吉粮油、美铝、采埃孚、德克斯米尔、利洁



时中国投资、天津雅马哈、海航集团、中国国际货运航空公司、乔治费歇尔汽车用品、中集集团、上海家化、哈利玛化工等上千家企业。

培训过的客户有：

伊利、拜耳、家乐福、霍尼韦尔、施耐德电气、益海嘉里、三一重工集团、联想、百安居、丸红、小松投资、联合利华、保洁、UPS、旺旺集团、红星美凯龙、英特尔、ABB、液化空气、陶氏化学、科莱恩化工等知名公司。

