

培训时间/地点: 2024年11月7~8日(星期四~星期五)/上海

收费标准: ¥4500/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

课程背景:

非生产物资采购, 即 General Procurement 或 In-direct Material Purchase, 通常是指非直接性生产物资的采购。由于非生产物资采购工作相当琐碎, 系统化程度较低, 管理与控制较难, 无形中形成了较高的采购成本。近年来, 企业对非生产物资采购及成本的有效控制及其管理的重视程度越来越高, 专业化与系统化是众多企业对非生产采购管理的基本要求。本课程将结合实务技巧与案例分析, 使学员在较短时间对公司非生产采购成本降低及系统管理中作出积极的贡献。

课程收益:

- 掌握开发间接采购供应商的基本方法
- 如何进行供应市场分析, 工具方法
- 如何建立充分的内部沟通机制, 确保理解内部组织的需求
- 了解应该给供应商什么样的信息以让他们满足您的要求
- SOW 的编制
- 建立一个高效简洁的采购流程, 改善与供应商沟通的方法
- 合同实施过程中, 如何建立里程碑, 进行过程监控, 保证合同顺利进行
- 冲突的解决
- 了解服务水平协议和质量计划的角色, 以及如何确保它们有效
- 违约的处理方法
- 学习评估、重新评估和监控供应商绩效的标准和方法 (基于产出和结果, 基于成果和结果, 基于管理体系的审核)
- 理解规划有效和建设性的供应商审计/评估 (基于明确的目标、范围和标准) 之所需
- 如何区分不同的供应商关系, 发展战略合作伙伴关系,
- 垄断供应商的合作技巧



- 如何进行有效沟通和谈判

参训对象:

供应链管理、采购管理、物料经理人员；负责非生产物资采购的市场、财务、IT 等相关人员。

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:

一、采购策略和实施战略采购和采购策略

- 什么是直接采购与间接采购
- 直接采购和间接采购的区别与联系
- 公司直接采购与间接采购的花费占比
- 战略采购五步法

二、间接采购的品类和相关知识

- 市场活动：线上和线下活动、
- 媒体公关关系
- 差旅：差旅管理公司，支付卡酒店和航空公司
- IT 服务
- 3PL（第三方物流）
- MRO
- HR
- 其他：文具，装修，印刷品等

三、成功的运营采购

- 运营采购的内容和意义
- 高效简洁采购系统和采购合规
- 利益相关方有效的沟通和解决冲突
- 如何编制 SOW
- 投诉的处理和管理



四、供应商的市场分析方法和筛选供应商

- 波特五力模型
- SWOT 分析
- 要求制定选择标准 定量和定性标准
- (RFP) 选择供应商
- 准备和跟踪 RFP
- 分析和列出建议的供应商
- 分析 RFP 并选择供应商

五、供应商日常监督与管理

- 理解供应商表现的重要性
- 供应商对您的组织和其产品/服务的影响
- 给供货商有效的服务级别协议 (SLA)
- 了解有效实施 SLA 的重要性
- 持续的供应商监测和控制
- 与供应商一起解决问题和技术
- 供应商管理的持续改进工具和技术
- 处理绩效不达标的供应商的方法，记分卡

六、开发管理和供应商的有效关系

- 供应商和内部甚至外部客户的互动
- 公平的对待供应商
- 定期的供应商调查
- 增加双向的沟通

七、伙伴式供应商或战略联盟

- 供应商感知模型
- 分享相关信息，开放的沟通和信息交换
- 确保供应商得到一定的订单份额和利润



- 全球指定的供应商关系的发展

八、间接采购的风险管控

- 交期进度的风险
- 变更管理与风险
- 非生产性采购价格不确定因素
- 物流管理与风险
- 仓储管理
- 采购信息管理风险

讲师介绍：云老师

拥有工程学士学位，于1998年获得工商管理学硕士学位。云女士曾就职于NBA，惠普，英特尔等公司。担任过全球市场活动供应商管理经理，全球广告采购经理，采购总监等职位。并在杜邦中国集团有限公司工作了10年，主管中国北方区的直接与间接采购工作。现为中国物流与采购联合会专家。并多次被邀请在国内各大采购高峰论坛作为演讲嘉宾。在2012年，云女士作为核心人员组建以外企采购经理人为主的采购组织，该组织拥有几百家外企，以世界500强公司为主的采购精英人士

