

培训时间/地点: 2024年11月16~17日(星期六~星期日)/上海

收费标准: ¥4800/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:

随着市场竞争激烈程度的增加,开源节流成为市场的热点。采购已成为了一个重要的利润来源。采购市场的运作越来越规范化。采购领域内的相关的规范和相应的游戏规则是采购招标人员必备的知识。对于每天需要面对繁重的采购招标工作,解决实际问题的采购招标工作人员来说,往往无暇对繁杂的规范和规则等进行系统的归纳总结.....

如何在遵循相应的游戏规则的前提下,提高采购招标工作效率,规避风险,制订完善的招标文件,设计科学合理的评标规则,控制局面,选择合适的供应商,确保质量、交期、成本和服务等目标,成为摆在我们面前的难题。

本课程以采购招标的基本流程为线索,重点对采购领域所涉及到的相关法律法规及相应的游戏规则进行了系统全面地归纳总结,并分享了外资企业在操作方面的实战经验。

课程收益:

- 了解企业常用采购策略和方法
- 招标和其他寻源方式的区别和联系
- 学习规范的企业采购招标流程
- 掌握如何编制完善的招标文件
- 掌握如何制定科学有效的评标规则
- 分享采购招标最佳实践和案例
- 掌握合同管理的基本流程和方法
- 熟悉签订采购合同的重点内容
- 商务合同纠纷的处理与应对
- 合同管理过程中的风险和防范



课程特色：

丰富的世界 500 强公司的国际采购实践经验；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；卓越的领导力和先进的方法论让学员在学习知识的同时得到整体的提升。

参训对象：

采购经理、采购主管、采购工程师、采购员、合同经理及合同管理人员、项目经理及项目管理人员、销售经理及销售人员等。

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：

第一天

一、招投标在采购流程中的地位和意义

- 采购的内外部环境和挑战
- 品类管理和战略寻源
- 采购寻源流程的主要步骤
- 不同寻源方式的适用条件
- 风险价值矩阵和采购策略选择
- 外企常用招标工具 RFI/RFQ/RFP/IFB
- 影响供应商获取与选择的维度
 - ◇ 最佳实践案例分析

二、做好招标准备工作

- 企业采购常规招标流程
- 招标准备工作的重要性
- 采购需求和利益相关方管理
- 如何制定规格和工作说明书
- 如何让供应商报价更具价值
- 制定招标文件的注意事项
- 邀请和审查投标对象的技巧



◇ 实战经验分享

三、招标过程管理及关键控制点

- 招标邀请和供应商投标规范
- 善用标前会
- 规范开标和评标程序
- 三种常用评标方法
- 确定中标人注意事项
- 招标中常见问题及防范
- 商务谈判技巧

◇ 实战经验分享及案例分析

第二天

四、合同的基本原理

- 合同的四要素
- 合同的成立和生效
- 四类合同的效力
- 合同变更和转让的法律风险
- 合同的违约责任

五、采购合同管理实务

- 采购合同的特点和类型
- 详解合同必备的主要条款
- 采购合同的其他条款
- 合同期限和倒签合同

六、合同管理和风险防控

- 合同管理三原则
- 合同审查的要点
- 合同风险评估管理框架
- 风险评估对策表和应对策略



- 合同管理周期各阶段的问题防控

讲师介绍：宋老师

- 对外经济贸易大学学士
- 超过 22 年跨国公司的国际采购和管理实践经验
- 经历过国企、民企及外企各种体制的资深采购

先后在天狮集团、诺基亚、微软、培生等多家世界 500 强跨国公司任职超过 22 年

在天狮集团任采购部经理，主导了采购架构重组，并负责集团各项物资包括多个大型招投标项目的采购；

在诺基亚和微软分别担任亚太区高级采购经理、全球品类管理经理，主管亚太区市场营销服务类采购，年采购金额超过 3 亿美元；在培生教育集团任大中国区采购总监，完成集中采购组织、流程、系统的建立和整合，品类管理和合同管理的实施。

主要负责过的工作和项目包括：

主导产业园区多业务单元大型工程、设备及物资招投标

设计和实施跨业务单元集中采购模式

建立亚太区间接采购体系和供应商管理体系

制定和实施全球采购战略

全球市场营销战略供应商整合

非生产物料品类管理战略和项目实施

采购团队技能水平识别和持续提升

对战略采购、品类管理和供应商管理有独到经验和见解

讲授过的课程：

《招投标和合同管理》《采购谈判方法和技巧》《构建卓越采购体系》《SRM 供应商关系管理》

