

培训时间/地点：2025 年 12 月 11~12 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：

非生产采购（Indirect Procurement）指企业为支持日常运营而进行的采购活动，不直接用于生产产品或服务，例如办公用品、IT 服务、市场营销、差旅及设施管理等。随着企业成本压力增大和供应链复杂化，非生产采购管理已成为提升企业效率、降低运营成本的关键环节，企业对非生产采购及成本的有效控制及其管理的重视程度也随之越来越高，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。本课程旨在帮助学员系统掌握非生产性采购的管理方法，结合最新行业趋势和实战案例，提升采购专业化水平，支持企业可持续发展。

课程收益：

- 建立体系化认知：理解非生产性采购的核心概念、范围及其在企业中的战略价值。
- 掌握核心方法论：学习并应用非生产性采购品类管理、供应商寻源与评估、全生命周期成本分析、谈判策略等核心工具与方法。
- 提升实战技能：通过案例研讨与模拟练习，显著提升需求管理、供应商关系管理、合同管理与绩效评估的实战能力。
- 驱动降本增效：应用成本控制和风险管理工具，实现采购效率提升和成本节约。

参训对象：

采购经理、采购专员、品类经理及供应链管理人员；
财务、运营和行政等部门负责人，涉及非生产采购决策的人员。

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、非生产采购的战略价值

- 非生产采购的定义、范围与核心特点
 - 与非生产采购的本质区别
 - 非生产采购的主要品类图谱（六大核心品类介绍及品类知识梳理）
 - 非生产采购在企业运营中的角色
- 非生产性采购的挑战与趋势
 - 企业非生产采购的常见痛点与应对
 - 行业发展趋势（如数字化、可持续发展）
 - 采购品类的范围变化与从业人员的能力要求

二、非生产采购的战略规划与品类管理策略

- 采购战略的制定
 - 如何将非生产采购战略与企业目标对齐
 - 集中采购还是分散采购如何选择
- 品类管理策略
 - 支出分析 ABC 法
 - 卡拉杰克矩阵在非生产采购中的运用
 - 小组讨论：针对不同品类制定核心采购策略

三、需求管理与供应商选择

- 高效的需求管理：从“模糊”到“精准”
 - 需求不明确的根源分析
 - 需求管理的核心四步法
 - 五维需求描述法实战
 - 课堂任务：某汽车品牌新品上市广告需求管理
- 供应商的市场分析方法
 - 波特五力模型



SWOT 分析

要求制定选择标准及定量和定性标准

➤ 供应商寻源与准入

多元化寻源渠道

供应商评估的独特维度：以服务类供应商为例

四、供应商管理

➤ 供应商的绩效评估与考核

科学设置供应商绩效评估指标

供应商考核内容的设置

供应商绩效的持续改进

不合格供应商的退出机制

➤ 制定差异化 SRM 策略

供应商分级

供应商感知定位模型

建立长期合作关系的技巧

五、成本管控与降本创新

➤ 成本分析方法

建立总拥有成本思维 (TCO)

四大“工具包”助力多元化品类成本分析

➤ 发现降本新思路

需求标准化与模块化降本

流程优化与效率提升降本

技术创新与数字化降本

集中采购与规模效应降本

创新性降本的最佳实践案例

六、合同管理



- 合同管理的四大核心阶段
 - 合同签订前— 打好基础
 - 合同生效后— 启动与沟通
 - 合同执行中— 持续监控与关系维护
 - 合同结束时— 收官与转型
- 合同风险识别与争议解决
 - 常见风险点预警
 - 合同变更管理
 - 争议解决三步法

七、风险管理与合规管理

- 采购风险识别与应对
 - 常见风险类型（供应商风险、市场风险、合规风险）
 - 风险评估工具与应对策略
- 合规性与道德规范
 - 法律法规要求（如反腐败、数据保护）
 - 内部审计与监控机制
 - 小组讨论：如何构建合规采购文化
- 内部控制与合规性管理
 - 建立清晰的采购审批权限矩阵
 - 应对“紧急采购”和“事后补单”的管理措施
 - 综合案例研讨：某公司市场活动采购项目，从需求到付款的全流程风险分析与优化方案设计

八、沟通艺术与影响力建设

- 理解采购在组织中的角色与影响力来源
 - 自我定位分析
 - 非生产性采购影响力模型
- 利益相关方分析与内部客户管理



识别利益相关人

利益相关方分析矩阵与差异化沟通策略

理解“个人诉求”

角色扮演：与“难缠”的需求部门负责人沟通

➤ 构建三大核心能力

战略沟通与需求探询能力

建立信任与处理冲突的能力

施加影响与“推销”解决方案的能力

讲师介绍：东老师

- 强思企管特聘资深培训讲师/咨询顾问。
- 南开大学工商管理硕士，资深采购专家。
- 曾先后就职于西门子，采埃孚，迪卡侬，捷信消费金融，奥美集团等世界 500 强企业及知名外企。行业涉及传统制造业、快消品、金融及广告服务业等。
- 曾担任采购经理，物流经理，采购高级经理、中国区采购负责人等职务。
- 主要负责采购团队 0-1 的搭建，采购与供应商管理体系的制定，间接采购全品类管理，及采购流程与政策的合规性指导等工作。
- 熟悉采购全品类的采购管理，并具备丰富的国内外供应商管理经验，在如何搭建高绩效采购团队，提升采购影响力方面有丰富的实战经验和深刻的理解。
- 依托 20 多年世界 500 强公司丰富的采购工作及管理经验以及对多年采购与供应商管理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。

