

采购与供应链管理

课时安排：一天

课程背景：

众所周知，现代企业的采购与供应链管理已经被提升到战略的位置来考虑，其在企业运营和利润贡献中的作用尤为明显。同时，作为采购与供应链管理人员，在管理供应商绩效，处理采购与供应链的利益相关者关系时有很多的技巧，采购与供应链管理人员是否灵活掌握和运用这些技巧会体现出不同的职能绩效。本课程从采购和供应链管理的各个方面，全面而精辟的介绍了这些技巧的运用和方法，是采购与供应链管理人员提升管理技能的必备课程。

课程内容：

第一章：现代企业呼唤职业采购人

1. 杰克韦尔奇眼中的采购
2. 现代企业采购组织的形式
3. 采购的杠杆作用
4. 采购的五大核心任务
5. 采购所面临的挑战
6. 经典案例分析：索尼集团的采购模式

第二章：供应商关系管理

1. 供应定位模型
2. 了解供应商的喜好与动机

3. T C O 成本与一般成本的关系
4. 供应商的价格战略
5. 供应商价格的行业特点与价格分析
6. 波特五力模型来分析供应商的价格竞争力
7. 案例分析

第三章：让采购与供应链谈判为企业增值

1. 什么是谈判？
2. 谈判的目标及范围
3. 谈判的战略要素和方法
4. 谈判的环境分析
5. 谈判者的责任
6. 谈判中权力的来源
7. 说服的技巧
8. 冲突解决战略
9. 成功谈判者的重要特征
10. 关系发者不同阶段的谈判行为
11. 谈判团队的作用
12. 采购谈判 10 大技巧
13. 实战演习：采购方与供应方的谈判

第四章：绩效评估在供应商管理中的作用

1. 组织中的采购绩效管理
2. 绩效管理如何为企业增值
3. 价值链模型
4. 商业定价策略

5. 绩效测量原则
6. 确定采购与供应 K P I 的步骤
7. 采购工作任务范围的绩效测量种类
8. 利益相关者对采购绩效测量参与的管理
9. 供应商绩效对企业的影响
10. 供应商的测量与供应商评估
11. 供应商测量的层次
12. 基本测量指标
13. 高级测量指标
14. 定性和定量绩效测量方法的特征
15. 案例分析

第五章：供应链管理概论

1. 什么是供应链？
2. 供应链存在的问题是什么？
3. 供应链的流程
4. 供应链的演变
5. 供应链的复杂性
6. 供应链的范围
7. 标准供应链运营参考模型
8. 一些好的供应链管理的最佳实践，JIT，VMI 等