

**山东省企业联合会
山东省企业家协会
山东省工业经济联合会文件
山东省质量管理协会
山东省设备管理协会**

鲁企联文〔2021〕16号

**关于举办“供应链管理创新与采购人员
专业能力提升实战”培训班的通知**

各市企联、企协、工经联、质协、设协，会员单位，有关企业：

当前中国制造企业正面临着内部原材料价格上涨、人力成本不断上升，外部行业竞争激烈、利润日趋微薄的多重压力，企业间的竞争已升级为一个企业供应链同竞争对手供应链之间的

竞争。为了帮助企业更好的应对市场的变化,做好供应链管理创新以及高层次采购人员的培养,山东省企业联合会、山东省企业家协会、山东省工业经济联合会、山东省质量管理协会、山东省设备管理协会拟举办“供应链管理创新与采购人员专业能力提升实战”培训班,现将培训班有关事宜通知如下:

一、师资及课程

1. 培训师介绍

邢庆峰,美国供应链管理协会 CPSM 认证讲师,国际职业训练协会(IPTA)授权认证导师、中国分会常务理事,《供应链质量防线 - 供应商质量管理的策略方法与实践》联合作者;拥有 10 年企业供应链管理实战经验;曾就职于世界 500 强通用汽车公司,带领团队连年为公司降本及供应商质量改善作出重大贡献,荣获最佳项目团队、最佳改善团队等。

2. 培训形式

专题讲解、情景案例分析、小组练习、标杆企业管理范例学习等。

3. 主要培训内容:

- (1) 战略采购
- (2) 供应商关系与开发管理
- (3) 采购成本分析与分解
- (4) 采购成本控制技法
- (5) 双赢采购谈判技巧

(6)采购工作绩效提升

(详细内容见附件2)

二、参训人员

企业高层、采购经理、采购工程师、采购助理、SQE等供应链管理相关人员等。

三、时间及地点

时间:2021年5月26-27日(5月25日报到)

地点:青岛市花园大酒店

青岛市市南区彰化路6号(海景花园北侧)

四、报名

1.各有关单位按文件要求组织人员参加此次培训,参训人员请于5月22日前填写附件1中参训回执并发到指定邮箱(sdhemcc@163.com)。

2.费用:培训费2980元/人,副会长、常务理事单位(含权属单位)报名3人及以上,每人优惠1000元,其他会员单位(含权属单位)报名2人及以上,每人优惠500元。住宿费自理,320元/间·晚(含早餐)。

3.请参会单位于5月25日前将培训费汇款至以下账户:

户名:山东海驰企业管理咨询有限公司

开户行:齐商银行济南分行

账号:801121001421008052

汇款时请备注单位简称和参训人数,报到时请携带汇款凭

证(电子版)。

联系人:王烁

电 话:0531 - 88825761 13210545957

邮 箱:sdhcmcc@163.com

附件:1.“供应链管理创新与采购人员专业能力提升实战”
参训回执

2.“供应链管理创新与采购人员专业能力提升实战”
课程介绍



附件 1

**“供应链管理创新与采购人员专业能力
提升实战”培训班参训回执**

学员信息			
单位	学员姓名	职务	联系方式
开票信息			
发票抬头	纳税人识别号	地址	电话
开户行	账号	开票金额	
培训期间是否入住会议酒店： 是 <input type="checkbox"/> (5月__日入住,5月__日退房,间数:标间__间,大床__间) 否 <input type="checkbox"/>			

“供应链管理创新与采购人员专业能力 提升实战”课程介绍

一、课程背景

当前中国制造企业正面临着内部原材料价格上涨、人力成本不断上升,外部行业竞争激烈、利润日趋微薄的多重压力。企业间的竞争已升级为一个企业的供应链同竞争对手供应链之间的竞争,在此背景下,企业对采购在 C(成本)、Q(质量)、D(交期)、M(资金配置)、R(风险控制)方面不断提出更高的要求。企业迫切需要一批职业化的具有视野前沿、掌握先进采购工具与技术、实操能力强的主动型采购人员,让职业化采购为企业“采”出竞争力,“购”出利润。本课程结合 500 强美企实战管理经验与在企业培训咨询中的案例精华总结,从战略采购、操作流程、供应商开发与管理、降低采购成本的方法与先进的采购模式、采购谈判技能与合同风险控制、采购工作绩效提升方面对操作关键点、难点、问题点进行剖析指正。其实战、实用、易操作的解决企业实际问题方式受到内训企业与参训学员高度好评!

二、课程收益

1. 掌握战略采购的关键点

2. 掌握供方分类方法与管理策略
3. 成本分析的方法与技巧
4. 掌握前沿采购成本降低的方法与工具
5. 建立双赢采购谈判思维、做好谈判准备,掌握谈判技能
6. 理解采购合同与风险管理的控制点
7. 学会采购工作的绩效提升方法

三、课程大纲

第一讲:战略采购

1. VUCA 时代外部对企业的挑战
2. 电商行业采购特点及组织对采购的期待
3. 突破重围:采购人的困惑与破局
4. 管理升级:采购管理的 4 个阶段
5. 战略采购的 5 个关键点

练习:采购人员技能平衡轮

第二讲:供应商关系与开发管理

1. 供应商如何分类?(风险维度案例)
2. 供应商如何分类?(支出维度案例)
3. 战略类如何双赢?
4. 瓶颈类如何管理?
5. 日常类如何整合?
6. 杠杆类(作坊型)如何改进?
7. Kraljic 组合模型分类与策略(重点)

8. 供应商管理核心技巧:选对供应商的技术(重点)
9. 供应商准入:风险管控从源头抓起 - 现场审核的技巧(重点)

案例:500 强公司的本地化模型剖析

案例:跨国集团公司品类管理策略的开发与管理

第三讲:采购成本分析与分解

1. 采购成本与采购价格的比较
2. MRO 类成本与 BOM 类成本的不同特点
3. 供应商的定价的六大方法解析
4. 如何分析“料”与常见陷阱
5. 如何分析“工”与常见陷阱
6. 如何分析“费”与常见陷阱

行动:标准报价表单,成本分析表的制定

案例:作业成本法(ABC)采购成本分析方法的启示

第四讲:采购成本控制技法(重点)

1. 四维降本全覆盖:商务、技术、流程、共建组合拳
2. 实战技法一:联盟合作,价值创造
3. 实战技法二:MRO 采购难点突破与解决方案
4. 实战技法三:BOM 标准化与通用化
5. 实战技法四:VE/VA 等技术降本
6. 实战技法五:JIT 采购流程降本推进
7. 跨部门团队的群策群力降本

案例解析:IKEA 成功之道,成本优势解析

综合应用:豪雅降本方案研讨

第五讲:双赢采购谈判技巧(重点)

1. 采购谈判水平测试与评价
2. 实效的谈判新模式与“赢”思维
3. 谈判黄金工作表
4. RP、WOP、ZOPA 与 BATNA
5. 如何布局、造势、用术
6. 谈判的三个重要因素、三个重要节拍
 - (1) 开场:采购一招制敌的三个字
 - (2) 中场:不断探究底价的魔力词汇
 - (3) 终局:记录总结与恭喜
7. 话术与身体语言解读

练习:采购谈判对抗练习

谈判落脚点:合同管理的风险及应对

第六讲:采购工作绩效提升

1. 采购人员的职业道德
2. 采购人员的时间管理
3. 采购人员的计划能力
4. 采购人员的人际关系
5. 采购人员的跨部门沟通
6. 采购人员的自我保护
7. 采购人员的学习与发展

