**供应商开发、评估与管理**

**从源头开始，系统管理，共同增值**

**4月11-12日 上海 4280元**

|  |  |
| --- | --- |
| **谁来参加？** | **课程时长** |
| * 供应链管理、采购管理、SQE、质量管理、产品研发设计人员
 | * 2天（14小时）
 |
| **有何收获？** | **先决条件？** |
| * 知晓供应商管理的全过程：开发、评估、管理等
* 知晓供应商管理的疑点、难点及应对途径和方法
* 学习提升供应商绩效管理水平的策略、方法与方向
 | * 之前需要接触过部分供应商管理的工作
* 之前需要了解供应链基本知识
 |
| **为何参加？** |
| * 企业供应商管理的基本内容：从选择到全过程合作中，供应商实物质量、服务质量与成本管理绩效表现的持续改善与评价的过程。
* 为什么我们竞争对手的供需关系如胶似漆？
* 只考虑质量不考虑成本，路走不远；只考虑成本，不考虑质量，路走不起来。
* 如何看待与处理供应商产品质量、服务质量与采购价格、成本之间关系?
 |

**课程大纲**

**第一模块 供应商绩效管理概述**

* 采购供应工作流程
* Sourcing的职能与使命
* Buyer或MC的职能与使命
* 企业供应商管理的普遍症结与对策
* 供应商绩效管理概述
* 什么是供应商评估/选择/考核/关系管理/开发

**第二模块 供应商的评估**

* 寻找供应源(Supply Sourcing)
* 寻找供应商的途径有哪些？
* 资源搜寻战略
* 供应商评估
* 供应商评估的方法
* 我们的评估标准是否合理？
* 选择供应商应考虑的六大条件和35个要素
* 建立评估基本标准
* 对待评估的结果
* 供应商评估的意义
* 供应商评估体系建立
* 案例 评估体系的建立

**第三模块 供应商的选择**

* 供应商选择原则:
* 供应商选择的步骤与方法
* 决定供应商供应能力的因素分析
* 采购供应过程风险应对策略
* 案例分析
* 单一供应商的选择
* 客户指定供应商怎么办？
* 公司内有人推荐甚至指定供应商怎么办？
* 单一供应商的管理
* 如何应对单一甚至具有市场垄断地位的供应商？
* 案例
* 单一供应商应对策略12法
* 如何考虑价格与质量因素选择供应商？
* 了解供应商定价的主要方法
* 性价比？怎么比？

**第四模块 .对供应商绩效考核与评定**

* 对供应商绩效考核
* 对供应商绩效考核的量化管理
* 供应商绩效考核的定量分析指标
* 供应商绩效考核的定性分析与量化方法
* 对定性分析结果的量化方法
* 供应商等级评定的目标与方法
* 案例
* 评定计算方法
* 评定计算的权重分配
* 评定后的行动
* 如何对合格供方进行有效管理
* 确定合格供方管理的分工职责
* 原始统计资料的来源
* 考核的频率
* 供应商绩效指标体系建立与考核方法
* 案例 考核工具的实操应用
* 供应商绩效考核五大步骤与19个必不可少的细节
* 案例 供应商等级评定系统的建立

**第五模块 供应商开发**

* 什么是“供应商开发”？
* “供应商开发”的严格定义
* 供应商开发目标
* 供应商开发的方法
* 新产品或项目型定制化产品开发、生产中如何避免采购措手不及？
* 案例

**第六模块 供应商质量管理**

* 供应商质量：管理与控制相结合
* 供应商产品质量问题、服务质量问题应该归属哪个部门负责并解决？
* 对供应商质量管理的四个层次
* SQE应归属于哪个部门更合理？
* 对供应商实施质量制程保证的二种措施
* 案例 过程质量控制三步骤
* SQE必备的能力
* SQE的职能与使命是什么？
* 供应商质量管理的步骤与方法
* 对供应商产品及服务质量的控制
* 如何评估供应商质量
* 如何考核供应商质量
* 四大内容与12个细节
* 对质量问题抱怨的分析与处理
* 供应商产品质量改善与成本降低的应对策略
* 工具的应用

**第七模块 供应商关系管理**

* 决定供应商关系的因素
* 买卖双方力量对比影响关系决策
* 供需合同管理
* 案例 合同风险与招标陷阱防范
* 供应商关系的五种类型分析
* 如何改善企业在供应链中的地位
* 供应链五角分析模型的价值、地位分析与对策
* 欲建立稳固、可靠供应商关系，如何入手?
* 避免部门间冲突与矛盾,采购管理部门怎么做?质量管理部门怎么做？
* 供应商关系管理的价值

**第八模块 控制与管理供应商**

* 如何控制供应商
* 如何防止被供应商控制
* 案例
* 如何避免供应商突然断货
* 跟单的重要性(被动的供应商管理)
* 跟单方式----
* 优化供应商结构
* 控制采购的总拥有成本
* 供应商资源整合的策略
* VMI合理吗？我们怎么做？

 案例

* 为全面的供应链管理作准备
* 案例分享 战略合作，从不良品改善开始

**相关课程**

* 作为采购供应商管理人员，你可能还会对《采购成本分析与谈判策略》感兴趣
* 想要在供应商管理上更进一步，你可能需要学习《非职权影响技巧》

**讲师简介**

**朱 先生**

* **背景经历**
* KNX资深培训师、顾问
* 曾赴美国、日本国接受商务培训。二十多年内、外资企业（其中四家外资跨国公司）采购、物流、供应链管理工作丰富的制造业、商业流通企业、国际著名大型营销咨询公司采购、物流、生产与谈判实战及管理经验
* 深谙商品质量控制与商务谈判经验和技巧
* MRP Ⅱ及ERP实践经验
* 卓有成效的供应商开发与管理经验
* **擅长领域**
* 物流、采购与供应链管理
* **服务客户**

部分受训单位：ABB、百事可乐、诺基亚、一汽集团、秦山核电站、亿阳信通、大唐电信、日东电工、中化集团、东芝、西岱尔、安费诺、施耐德、环球分子器、飞利浦、三洋、三九制药、宝适汽车部件、西门子、上海航空股份、派克汉尼汾、法维莱交通车辆、阿尔卡特、金佰利、爱立信、阿克苏、博世、德尔福、日产汽车、松下、库柏、杭州汽发铸造、雅马哈、汉高、安德鲁、NEC、尼桑、富士映像机器、联合汽车电子、VOLVO、中石油、伊顿、拉法基、BLACK&DECKER、梅特勒-托利多、佳通轮胎、索爱、TYCO、飞利浦、艾普尔、中达电通、好孩子、美的电器、中国移动、中国电信、上海益民一厂集团、中石油、中海油、宝德强、上医股份、贝发、索尼、爱生雅、上海汇众、奇瑞汽车、华晨金杯、韩国浦项、熙可食品、华润电力、正泰集团、中船集团、德固赛、大金空调、上海烟草、中广核(大亚湾核电站)、ATG、韩国晓星、科华、上汽集团、上海日立、斯必克（SPX）、海信集团、三星、正大、加多宝集团、埃斯顿、倍耐力、上海电气核电设备、美芝、瑞士立达、大陆汽车电子、TTI、库博标准、海太半导体、宝马汽车、艾默生、SMC、科世达、广汽三菱、伊莱克斯、阿克苏诺贝尔等。