**跨部门协作的供应商开发与关系管理**

**【主办单位】**上海帕迪企业管理咨询有限公司 www.sino-pardi.com，www.021px.com

**【报名热线】**021-51036580，18917655637（微信同号） QQ：729060683

**【开课时间】**5月24-25日 上海 9月13-14日 上海 12月20-21日 上海

**【培训对象】**采购部门、销售部门、计划部门、定单管理部门、供应商质量管理部门、工程部门、SQE、其它相关部门人员和相关管理人员以及相关人员

**【课程费用】**RMB**4800元/人**（包含：培训费、教材、午餐、茶点、发票）

注：此课程我们可以提供企业内部培训与咨询服务，欢迎来电咨询。

**课程背景：**

 您的企业通常有50%到85%的成本是支付给供应商的，除此之外，供应商所提供的品质、交期及服务，无不直接影响您企业的竞争力。然而：

茫茫大海,供应商从哪里寻找？

供应市场鱼龙混杂,良莠不齐,企业该如何抉择？

找到合适的供应商后如何管理？

如何评估,如何与供应商建立双赢关系？

供应商周期太长；

供应商交货不准时；

供应商质量不稳定；

供应商包装不规范；

强势供应商一家独大；

供应商分散……

等一系列常态问题蜂拥来袭,企业将如何破解和应对？

——我们独家研发的课程为您解决以上所有难题，帮您扩展采购与供应链管理视野，获得更多实战技巧，提升企业采购管理，在互联网风云变化的时代，坚如磐石，应对自如。

**培训目标：**

* 了解采购与供应链前沿的发展趋势和发展现状
* 明确采购的相关职责和组织架构
* 学会并运用供应商关系管理两大策略
* 懂得并掌握供应商选择与认可,评估与开发的流程和方法
* 明确供应商质量管理和交期管理的要点
* 掌握供应商成本控制和降低的方法

**课程大纲：**

**开篇：为何要做供应商管理——采购与供应链思维的彻底颠覆**

目的：切入采购与供应链管理人员关心的相关的若干前沿话题，导入供应商管理在现今企业管理中前所未有的重要意义

教学方法：模拟讲授、全员参与流程模拟、全员测评、视频辅助

**主题一：传统采购与供应链向敏捷供应链转型**

1.采购与供应链流程解读（SCOR模型）

2.传统企业供应链与优化供应链的区别

3.传统采购与策略采购的对比

4.供应链库存转移的解读（VMI、寄售、屯仓）

5.当今让人彻底崩溃的盈利模式（IT、PC的没落、医疗、健康的崛起等）

6.这些名词你懂吗——云计算、大数据、物联网、供应链金融

**主题二：互联网思维的前沿趋势对采购供应链的影响**

1.产销不协调、无价值活动的影响

2.准时制、敏捷制造、大规模定制、柔性系统、绿色环保

3.采购人员职业测评、采购工作提升空间的解读

4.采购常用工具的引导（5W2H2R、甘特图、WBS…）

5.供应链上下游的协调以及供应链内部的沟通和协调

6.企业内部采购组织架构与人员合理化分工

7.目前国内供应链发展现状，供应链相关专业和证书的情况

**第一篇：怎么做——供应商开发、评估、选择与管理**

目的：通过当今有代表性的企业先进案例讲授、模拟、角色扮演、充分解读供应商开发寻源、选择、考核的思想理念、市场环境、战略策略、工具方法，导入一些学员可以直接使用并针对一些现行的难点进行剖析解读

教学方法：案例分析、角色扮演、视频辅助、讲师讲授

**主题一：供应商关系管理的解读**

1.欧美、日韩、台中各类型供应商关系差异

2.供应商管理中必须涉及到的六大范畴

3.管好好供应商不得不做的四件事

4.供应商自制、外包、分包决策的指定

5.供应商关系的几种现象

**主题二：供应商分类和分层管理办法**

1.供应商的四象限分类办法

2.强势供应商、开发备份供应商、可控制供应商的管理办法

3.采购产品的四分法

4.一般供应商、瓶颈供应商、杠杆供应商、战略供应商的管理办法

5.集中认证、分散采购策略（冰砖法）

6.细分采购策略（鹅蛋法）

7.与核心供应商建立采购联盟

8.采购早期介入研发

**主题三：供应商生产类型的鉴别**

1.按订单组装型的特点和管理要点

2.按库存生产型特点和管理要点

3.按订单生产型特点和管理要点

4.按订单研发制造型特点和管理要点

**主题四：供应商的寻源**

1.供应商管理中的加减乘除

2.供应源搜寻的要点和办法

3.供应源搜寻的决策与过程

4.潜在供应源的识别和来源

5.编制供应商调查表的要点供应商调查表：10大项的解读

6.供应商的减少和淘汰、定、删、保策略与方法

7.供应商的扶持的对象和策略

**主题五：供应商的开发与管理流程**

1.供应商的准入机制的建立

2.供应需求与情报的调研

（PEST、SWOT、PCDA、5FORCE、PLC）

3.供应商调查，供应商调查表10大项解读，书面审查12大项解读

4.现场评审3步曲（审核规划、自评、他评、内部评估、首次会议、闭门会议，审核报告）

5.现场审核的要点（看什么？如何看？问话技巧、记录要点、仓库看哪些？）

6.评审后的整改与评级

7.合格供方名录

8.产品导入和监管

9.产品标准和要求

10.产品认证五大项次解读

11.试产和PPAP认证

12.批量生产的监控

13.考核与关系管理

14.问题解决的方法

15.供应商绩效考核

16.供应商辅导和培养、联合互动

17.供应商江城管理和退出

18.关系维护与改进

**主题六：供应商选择与认可两大常用方法**

1.加权平均法

2.供应商选择的主因素确定“老三件”和“新四件”的运用

3.供应商稽核小组团队的构建（评审人员基

本要求）

4.团队的分工和协作模拟（认证的重点以及

分工）

5.供应商选择模板的建立、主因素、子因素

6.主因素的横量指标的确定(质量、价格、交

期、创新、技术、服务、社会责任等)

7.玛氏供应链评估工作法

8.供应商开发认可十步走流程图、生手变熟

手、熟手变老手

**主题七:供应商激励与绩效评价**

1.供应商绩效考评细则与权重解读(质量与交货、价格与支持)

2.供应商绩效考核框架(服务、管理体系、价格、交货、品质……)

3.绩效考核6大指标和21项评价指标

4.供应商精神激励

5.供应商物质激励

**第二篇：怎么做——供应商质量管理与交期管理**

目的：结合故事和案例讲解，明确质量管理对供应商管理的重要性，指出精益供应链中质量管理的浪费和解决办法

教学方法：案例分析、视频辅助、讲师讲授、头脑风暴

**主题一：供应商质量管理与问题解决**

1.3C下的供应链的质量要点

2.精益生产下的供应链质量要点

3.绿色环保下的供应链质量要点

4.供应链之争实则质量和交期之争

5.SQM管理结构分析（蝴蝶型，钻石型）

6.质量提升一体化（JQE、CP、IQC、SQE、IQC）

7.QC新旧工具的展示

8.精益供应链中的质量浪费的解读以及对策

9.质量不足和质量过程的案例展示

10.扁鹊三兄弟引发的质量管理体系

11.前期预防

12.问题解决与反馈流程

13.8D与PCR、五原则表的介绍

14.问题定义的5W2H

15.问题直接原因与根本原因的寻找

16.3\*5WHY的含义与运用（寻找根本原因的工具）

17.供应商受控发运（CS1&CS2）

18.供应商索赔（CostRecovery）

19.供应商现场诊断（MCA）

20.事中控制

21.问题供应商的选择与策略

22.如何改进问题供应商

23.不同企业的供应商发展方式

24.供应商发展常规监控指标及应用工具

25.精益供应商诊断与辅导

26.事后改善

27.快速响应（质量、设备维修、物料等应用

举例）

28.不合格品的控制与管理

29.标准化操作

30.质量门的应用

31.分层审核---提升员工执行力

**主题二：供应商交期管理**

1.PRD与CRD的意义

2.追踪交货期的方法和要领

3.PMC中投入期与产出期，投入量与产出量

的关系

4.MOQ、EOQ、SS在交期管理中的运用

**第三篇：怎么做——供应商联合成本降低与控制**

目的：通过采购成本的拆分，联合成本降低的各种模型和工具方法的运用，使在增加学员成本意识的前提下，真正可以做到学到即可用，用到即可降本的实际效果，以达到企业降本增效的落地实施。

教学方法：案例分析、讲师讲授、头脑风暴、行动学习

**主题一：采购成本分析与控制**

1.降低采购总成本的责权解读

2.练习：结合实际工作案例做价格分析

3.练习：结合工作案例对不同产品线做成本

策略分析

4.总成本使用维度展示

5.采购总成本的控制方法

6.降本具体策略案例展示

7.采购成本管理工具

8.采购报价分析和拆分的工具

**主题二：供应商成本管理**

1.关键财务指标注意的要点(流动比率、速动比率、资

产回报率、进利润率……)

2.年度costdown的合理设置与瓶颈

3.鉴别供应商产品的定价原则

4.采购降成常用办法（联合采购、集中采购、全球化

采购、第三方采采购、附加值采购…）

5.联合将本方法(标准化、通用化、模块化、信息化、

VA、VE、EPI、ESI)

6.透过谈判来降价的运用(筹码制胜、以退为进)

**主题三：采购降本三维、三层、三中**

1.一维：成本拆分办法与供应商定价

2.工具运用：WBS在价格拆分中的运用

3.二维：七大浪费解析以及成本降低的六大维度

4.三维：采购TCO控制流程

5.采购控制三层的层次模型的运用

6.一层：战略层解读以及案例剖析

7.二层：战术层解读以及案例剖析

8.三层：操作层解读以及案例剖析

9.一中：物料、物流、库存、规格

10.二中：人员、技能、道德、意识

11.三中：管理、供应商管理，内部系统、流程

**主题四：需找降低成本的方法**

1.系统流程法---4M10问法（头脑风暴）

2.原因分解法---鱼骨图浪费分解（练习）

3.ECRS法----取消、合并、重排、简化法

4.木桶理论法

总结回顾：回顾总结，模拟练习，毕业典礼

一【运用的工具】

1.供应商选择模板

2.供应商调查表

3.纠正预防通知单

4.马氏审核表

5.四象限定位法

6.5W2H2R原则

7.ABC分类法

8.SWOT分析

9.QCDS原则

10.跟踪甘特图

11.WBS结果分解

二【课后作业】

1.运用甘特图讲日常工作进行细致分工

2.运用WBS做自己负责的产品线的谈判中

的成本分析

用四象限和四分法对供应商做分类管理

**讲师介绍：**

**陈小之：**

**教育及资格认证：**

采购与供应链管理专家、采购团队构建咨询专家；

工商管理硕士 MBA/国际MBA；

ITC国际采购职业资格认证高级培训师

**讲师经历及专长：**

陈老师曾就职于Bosch、Acer、HP,ASE 等全球500强 半导体、IT、PC,通讯、电子、电动工具行业公司中高层管理职位，历任采购经理、全球供应经理，亚太地区高级采购经理等职务。拥有14年采购与供应管理实战经验。从采购基础操作到全球采购管理的实战经历，造就了理论与务实并重的培训风格。

陈老师曾在1个月内清理德国最大的工业企业之一、全球第一大汽车技术供应商——Bosch博世集团所有湖南的堆集订单，并参与公司内部采购管理流程的改善，在德国高层会议上得到好评，并与老师签订长期项目合同；

陈老师曾主导宏碁电脑第四季度大中国地区台式机的运筹管理，使台式商用机产品交货期在业内排名第一 (7天)，总出货量为60万台/月；

陈老师曾主导全国电子和PC 行业供应商管理改善报告的项目，得到业界的高度认可，受企业好评，并于2014年成功合作英国高临4个大的采购管理项目和采购管理培训项目。

**陈老师的主讲课程有：**

《卓有成效的供应商管理实战》 《采购谈判与成本控制》 《采购人员七大核心技能提升训练》 《高效的采购与供应链管理》 《采购谈判的方法与技巧》 《战略采购与流程优化》《采购合同管理与风险防范》 《PMC物料计划与控制实战办法》 《互联网思维下的供应链管理优化》《精益采购管理》 《供应链金融物流营运与风险监管》……

**培训客户及培训风格：**

陈老师在授课过程中言辞犀利、语句干练，注重理论与实际的融合，授课形式采取互动体验式，再加上众多亲身经历的案例，实用性强、通俗易懂、贴近实际工作。拥有极富感染力的演讲和风格，个性豪爽，让学员普遍认为是女老师中的“铿锵玫瑰”。

陈老师曾培训过众多知名企业，其中包括：宝山钢铁集团、博世集团、方正集团、惠普电脑、宏碁电脑、酷武物流、科江电子、上海远驰、可口可乐、联合利华、好孩子、欧莱雅、史泰博、美乐365、高创电子、苏州聚缘科技、深圳感知科技上海分部、赢涛机电有限公司、品果工贸有限公司、龙旗通讯科技有限公司、昆山意尔达电子胶带有限公司、联仁电脑科技、殴达泰电子、中达包装、上海财经大学、东华大学……

**报 名 回 执**

报名回执请发送给我们，帕迪咨询： 18917655637 Training@021px.com

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程名称** |  | **城市/日期** |  |
| **培训负责人：** | **公司名称：** |
| **姓名** | **性别** | **部门/职位** | **手机** | **邮箱** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **帕迪公司账户信息：**开户名称：上海帕迪企业管理咨询有限公司 银行帐号：03485500040002793开户银行：农业银行上海市复旦支行 | **★缴费方式：** **🞏 现场缴费（现金，微信，支付宝）** **🞏 公司转账**  |