



**通用产供研学习系列**

**供应链计划与库存优化**

主 讲：**申明江** 实战供应链专家

课程时间/地点：7月23-24日（周五、六）/东莞

课程费用：3800元/人（会员8张票）

课程对象：企业总经理、供应链总监、计划经理、采购/生产/销售部门负责人等

**课程背景**

* **企业是否库存水平高涨，缺货率却愈加频繁**
* **企业是否急单引起插单，效率低下矛盾重重**
* **企业是否库存周转率低，资金需求高于同行**
* **是否面临订单批量越小，交付期越短的压力**
* **是否安全库存标准不变，从来没有动态调整**
* **是否通用一种预测模型，缺乏分而治之策略**
* **采购生产销售相互独立，缺乏系统团队协作**

**课程收益**

* **了解供应链两种战略以及五种模式**
* **掌握产销协调的七种运营体系设计**
* **熟练操作动态安全库存的两种算法**
* **应用供应链计划编制六大策略方法**

**授课方式**

* **课前诊断、数据分析、明确问题**
* **课中演练、案例解析、解决问题**
* **课后落地、跟踪辅导、检查纠偏**

**课程模型**

![C:\Users\think\AppData\Roaming\Tencent\Users\369698153\QQ\WinTemp\RichOle\LD2K{N5ELWC]98]2TPKP5]S.png]()

**课程大纲**

**第一讲：供应链管理战略规划与模式决策**

**案例导入：年销售35亿的山东某大豆深加工企业为何无利润**

**案例导入：湖南某重工企业高库存与高缺货问题探究**

**案例导入：华润医药某分公司库存周转慢原因探究**

**一、供应链管理本质：供应与需求平衡**

**二、供应链两种战略：精益型VS敏捷型**

**三、供应链五种模式：MTS/ ATO/MTO/PTO/DTO**

**四、S&OP与产销协调计划有什么同与不同**

**五、SCOR模型告诉我们什么**

**六、我们在MRP-ERP-SCP的哪个阶段**

**互动：呈现你家的供应链**

**案例：从五种餐饮模式探索五种供应链模式**

**案例：龙飞、韩都丽舍的成功模式解析**

**数据：不同ITO(周转率)下的财务收益异同**

**工具：《供应链管理自测100问》**

**第二讲：供应链计划之难原因分析与应对**

**一、供应链计划难做的六个原因**

1. **需求不确定性**
2. **供应不确定性**
3. **规模效应**
4. **时间滞后**
5. **快速响应高标准**
6. **本位主义**

**二、供应链中四种现象与应对策略**

**导入: 供应链中库存越高、缺货率越高现象解析**

**1、长鞭效应：需求在传递被扭曲**

**2、预测周期越长，越不准确**

**3、周末、月末出货量占一个时间周期出货量60%或更多**

**案例：益海嘉里（粮油）应对曲棒球效应的四大策略**

**案例：上海SK公司为什么高缺货与高库存并存**

**游戏：在线体验MIT啤酒游戏（自开发程序，需要4G网络的支持）**

**第三讲：供应链计划顶层体系设计**

**一、快销型生产企业计划体系如何搭建**

**二、离散制造型企业计划体系如何搭建**

**三、项目制企业计划体系如何搭建**

**知识重点：计划由谁来做？依据什么做？如何联动？多久做一次？如何承担责任？**

**案例：世界某知名快销品行业CPFR运作模式解析**

**案例：湖南某重工企业的库存与缺货解决方案介绍**

**案例：天津某食品公司供应链优化方案介绍**

**案例：山东某大豆深加工企业的计划体系优化方案**

**思考：C类物资究意要不是设库存？**

**思考：客户插单究竟接受还是不接受？**

**四、供应链计划组织架构如何设置**

**1、计划部归属于谁来管？**

**2、销售、供应链、总经理管理计划利弊分析**

**案例：嘉兴某光伏企业给销售部门设置库存责任管理方法（资源存折）**

**思考：供应链碰上强势销售怎么办？**

**思考：销售承担所有库存责任还是按SKU分类？如何分？**

**第四讲：产销协调计划编制六策略**

1. **合并规模化—集中预测比分散预测更有效**

**案例：国美苏宁为什么大体积货设在DC,小体积货设在门店**

**案例：深圳业际光电与富森供应链合作实现降库存**

**案例：青岛啤酒瓶装厂主生产计划如何做?**

**二、分类差异化—只对合适对象做计划**

**案例：佳通轮胎的分类做法**

**案例：天津春发食品的分类做法**

**案例：上海某公司物资四象限分类做法**

**案例：神华集团神朔铁路分类做法**

**思考：新产品上市如何预测？**

**三、做快速滚动计划—--天下武功，唯快不破**

**案例：破解上海SK公司、大豆加工企业困惑的钥匙**

**思考：滚动计划周期如设置**

**四、不考核计划准确率**

**案例导读：他们为什么乱编计划？**

**案例：某公司计划部加大VMI仓库存来调节计划准确率**

**五、一个计划指导全局---SCOR的中心思想/只做一级计划**

**1、一个主计划下的安全库存点如何设置？**

**2、一个主计划下分解的执行计划**

**案例：某大型白酒企业计划体系有什么问题**

**思考：只做一级计划的关键是什么？**

**六、如何设置安全库存与动态安全库存**

**案例：山东某泵车厂安全库存设置方法**

**案例：佳通轮胎安全库存、最高、最低库存设置**

**案例：美国HA公司动态安全库存算法模拟**

**案例：某公司产品分类与安全库存策略挂钩的实践模板**

**案例：某汽车4S店的安全库存补货模型（移动加权平均法）**

**案例：深圳skywares移动加权变种算法**

**第五讲：计划手法之外的10个库存优化策略**

**一、减少结点**

**案例：湖南某重工企业配件供应链网络优化项目分享**

**二、减少环节**

**案例：上海通胜汽车山东东岳工厂的供应链网络布局设计**

**三、减少品种**

**案例：MOTO的失败与APPLE的崛起说明了什么**

**四、压缩时间**

**思考：LEAD TIME （前置期）与库存关系**

**工具：VSM分析与管控**

**五、共赢思想**

**游戏：为什么要有共赢思路**

**模拟：对立与合作模式下供应链总收益对比**

**六、社会化外包**

**案例：怡亚通、富森、旗丰供应链服务降库存**

**七、互联网+采购**

**案例：科通、欧时、西域帮助企业降库存**

**八、金融+制造**

**案例：厦门弘信与Cola合作降库存**

**九、管理创新**

**案例：上海宝钢联保共储策略降库存**

**十、营销创新**

**案例：某眼镜运用互联网+将库存清空**

**【总结】**

1. ORID 聚焦式会话交流
2. 提问与问答

**讲师介绍**

**申明江老师 物流采购供应链实战管理专家**

**中国物流采购联合会专家委员会成员英国CIPS国际采购与供应认证培训师《中国物流行业岗位规范指导丛书》副主编《国际物流职业经理人知识体系指导》编委成员《中国海关》杂志、《物流时代》供应链专栏常年特约撰稿人《供应链电子沙盘》《供应链大数据分析BI平台》开发成员曾任：信义汽车玻璃（制造） 供应链事业部经理曾任：大连锦程国际物流有限公司 商务经理相关数据：**

---**19年**专注于供应链管理优化

专业帮助为库存高、成本涨、反应慢而苦恼的企业或人

---连续**3年**年均培训200天以上，累计学员数万人

---客户满意度达95%以上

---多年多家媒体发表专业文章150，000字以上

---出版专业书籍9册

**现主导/参与项目：**

合肥洽洽集团SRM选型与实施项目

北京神华集团某铁路供应链库存优化项目

华润医药某省分公司供应链库存优化项目

济南金牛机械供应链计划项目

美国某快销品供应链信息建设项目(全球快消供应链绩效第一名)

宜家家居博罗某OEM工厂采购成本降低项目

深圳联合利丰供应链顾问（产业供应链项目）

广州厨佰汇科技供应链顾问（产业供应链项目）

……

**主讲课程：**

**A.供应链系列**

《供应链系列-1：供应链计划与产销协调》

《供应链系列-2：供应链金融模式创新与风险防控》

《供应链系列-3：电商供应链运营管理》

《供应链系列-4：供应链战略与顶层架构》

《供应链系列-5：供应链沙盘培训》

**B.采购系列**

《采购系列-1：筹码致胜的双赢采购谈判技能训练》

《采购系列-2：供应商开发、评估、选择与管理》

《采购系列-3：供应商报价拆分与采购成本控制》

**C.物流系列**

《物流系列-1：精益物流管理》

《物流系列-2：高效仓储管理实战技能训练》

《物流系列-3：医药流通企业物流运营实务》

《物流系列-4：冷链物流运营实务》

《物流系列-5：制造业全流程库存控制策略》

《物流系列-6：第三方物流转型升级与市场拓展策略》

**课程三大特点：**

**实用：**累计经历数百家企业，大量案例储备，100%将学员带入实际情景中，促动所思，所学即所用。

**实效：**通过案例讨论/情景模拟/视频分析/小组PK方式实现理性知识感性演绎，感性知识理性升华，为学员100%接收信息提供支持。

**实操：**课程结束提供给学员电子版操作工具，参考范例，为100%落地提供利器。

**演绎三大风格：**

**激情：**发心利他 专业自信 激情澎湃

**通俗：**看申老师各大报纸，杂志，网站文章，所写即所讲

**严谨：**先看他的PPT从结构设计，色彩搭配，单页图片……是否是领域标杆

**学员三大收益：**

**树榜样--解决态度问题WHY：** 以行业标杆塑造学员职业梦想。

**学方法--解决技能问题WHAT：**提升学员实操技能。

**提效益—解决运营难题HOW**：通过态度转变，能力提升，工具运用，提升绩效。

**常年合作伙伴：**

**协会类：**中国物流采购联合会、深圳物流与供应链协会、厦门物流协会、无锡采购联盟、无锡采购与供应链协会、中玩协……

**院校类：**天津南开大学、中南大学商学院、中山大学商学院、暨南大学、浙江工商大学、上海交通大学、厦门大学、中南大学、浙江大学……

**培训客户：**

**大型国企：**华润医药、上海国药、中国民航、北京神华物资、榆林神朔铁路、神华国寿电厂、神华准能、北京中广核电、阳江核电、成都三峡物资、上海港、上海振华重工、大亚湾核电、华电榆横电厂、山东能源、中国石化（吉林）、中国移动（北京、四川、黑龙江、重庆、绵阳、西安、长春、海南等30期以上）、中烟工业（湖北、云南）、中航工业、苏州协鑫电力、太原钢铁、攀枝花钢铁、中山邮政、厦门中邮、鑫雁印刷（中国邮政）、襄阳武钢重材、厦门现代码头、沈阳北方广电、哈铁煤炭、井神盐业、长沙盐业、昆明地铁、国电南瑞、神火集团、武汉（大冶）有色金属、陕西延长石油、广州自来水、中国建材南方水泥、哈尔滨铁路局、沈阳铁路局、中国电建集团、鼎汉技术、铁建重工、国网电商、华润水泥、成都新华文轩、新船重工……

**汽车类：**广州本田（黄埔，连续3年）、捷豹路虎（常熟，连续5期）、沈阳宝马（本溪德科斯米尔）、十堰东风汽车、唐山中车（北车）、株州中车（南车）、比亚迪（西安）、江西江铃、柳州五菱汽车、福建龙马环卫（特种车）、重庆迪马汽车、重庆长安福特、广州威尔弗汽车配件……

**家电类：**海尔集团、联想电脑、上海松下、伊莱克斯、深圳东芝泰格、顺德美的（空调、厨电事业部）、青岛海信日立、深圳创维电子（机芯）、富士康深圳（深圳IE学院、中央采购部、佛山基地）、TCL惠州、无锡伟成金属、斯比泰电子（华为OEM）、佛山万和电气、佛山万家乐电气、志高空调、康佳集团、宁波方太……

**3C类：**深圳华为终端、华为大学（深圳）、深圳联想电脑、马尾飞毛腿电池、上海与德手机……

产业链平台类：上海米思米、深圳联合利丰、广州厨佰汇科技、阿里零售通……

**电气类：**上海华测、上海电气、上海海得控制、上海良信、深圳爱默生……

**其它类：**日立电梯（佛山、成都）、洽洽食品、西安中财、上海LG化学、洲明LED、深圳瑞凌实业、广州捷普电子、深圳力佳机电、深圳住友电工、东莞创机电业TTI、山东魏桥创业、深圳迈瑞医疗、成都全友家私、深圳赛格科技、常州恒立油缸、襄阳骆驼集团、深圳业际光电、深圳赛尔康科技、宜昌南玻、南阳淅减、德昌电机（深圳）、杭州中通通迅、青海北大泰丰先行、江阴江南模塑、西安斯伦贝谢油服等知名企业、晶澳太阳能、昆山迈致、宇瞳光学、东莞慕思……

**快销、电商：**京东商城（北京）、唯品会（华中鄂州）、南京苏食、上海巧厨电商、深圳40大道、北京大成食品（肯德基）、武汉伊利、蒙牛集团（沈阳 马鞍山、银川、呼和浩特）、深圳晨光乳业、可口可乐（南宁、南京、山东）、南宁恒大冰泉、南宁康师傅、南昌江中饮片、禹城禹王集团、临沂阜丰集团、上海庄臣、上海丽芙家居、深圳（OSA）欧莎世家、无限极集团广州雅利洁集团、中山诺斯贝尔、顺德科凡家私定制、成都岸宝集团、沃尔玛深圳中央采购、深圳青岛啤酒、晋江柒牌男装、福建三盛实业、成都康弘药业、上海天德勤汽车、承德露露、厦门银鹭、淮南山河药辅、展辰涂料、台湾屏荣食品、KITO、意尔康鞋业……

**物流行业：**普洛斯物流、顺丰速运（华北、华中大区）、北京朝批物流、北京祥龙物流、广州广泓冷链、大连铁越物流、中外运物流、南京凤凰传媒、大连港、上海凯捷、深圳海格物流、北京中信物流、美国夏晖物流（麦当劳）、深圳天维思科技（物流软件）、广州诺达冠森物流、甘肃鼎力物流、太古冷链、中远冷链、昆明宝象物流、云南云锡物流……

**学员评价：**

爱因斯坦说解决问题层面与问题发生处在同一个层面的时候，是解决不了问题的。面对供应链供需不平衡困惑，我们平时基于本位主义视角从下往上看，从里往外看；申老师引导我们从上往下看，从外往里看，换一个视角有醍醐灌顶之感。

**——中国移动广东省公司 官 祥 物流经理**

公司年年定，天天喊cost down，似乎已经山穷水尽，老师的科尔尼采购价值最大化思维与方法论，让我脑洞大开，不仅明确了方向，更找到了因地适宜的方法。

**——宜家博罗OEM 采购经理 罗崇光**

公司一直谋求增进产销研大集体的团队联动和高效协作，旨在进一步加强各部门之间的互联互通互动。此次培训，参训学员都能全身心参与的实战沙盘演练，一定程度上加深了对企业经营团队协同性的理解，同时，在大数据时代，深刻领会学习运用数据分析，进行科学合理决策的重要性。

**——郑州思念食品有限公司 常务副总助 陶庆华**

**《供应链计划与库存优化》报名表**

**填好下表后邮箱至： 联系方式：**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 单位名称 |  | 企业类型：□国企 □外资 □台资 □港资 □民营 □其它 |
| 联 系 人 |  | 公司地址 |  |
| 联系电话 |  | E-mail |  |
| 参会人数 | 人 | 参会费用 | ￥\_\_\_\_\_\_\_元 |
| 请将款项汇至指定帐号 | 户 名：广州中智光华教育科技有限公司开户行：中国建设银行广州琶洲支行账 号：4400 1101 4740 5250 0736 |
| 参会学员 | 姓名 | 电话 | 职位 | 邮箱 |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

|  |
| --- |
| **2021中智光华学习卡价格表** |
| **会员系列** | **类型** | **价格(元)** | **数量(张)** | **平均价格（元/张）** |
| 集团系列 | 皇冠卡 | ￥488，800 | 4888 | 100 |
| 至尊卡 | ￥288，800 | 2625 | 110 |
| 翡翠卡 | ￥168，800 | 1300 | 130 |
| 公司系列 | 金钻卡 | ￥99，800 | 480 | 208 |
| 钻石卡 | ￥7,8，800 | 340 | 232 |
| 白金卡 | ￥63，800 | 250 | 255 |
| 团队系列 | 金卡 | ￥49，800 | 170 | 293 |
| 银卡 | ￥36，800 | 100 | 368 |
| **说 明:**1. 成功购买中智光华学习卡的企业，即成为中智光华的VIP会员单位；
2. 中智光华学习卡会员均可参加广州、深圳、东莞、佛山、杭州五地课程；
3. 企业参加课程学习所产生的食宿、交通、差旅等费用自理；
4. 中智光华学习卡会员可免费参加中智汇沙龙活动；
5. 产品手册内公开课程项目均可匹配企业以内训学习形式另行采购；
6. 会员企业采购钻石卡以上卡别，均可一卡多用；
7. 学习卡使用所有解释权归中智光华教育集团所有。
 |