**MRO间接采购--设备、备件、服务（2天）**

**开课时间：**2022年3月24-25、7月21-22/上海

**参加对象：**企业非生产、间接采购管理人员和IT、设备维护保养、合规等相关业务人员

**课程费用：**¥4800元/人（包含：培训费、培训教材、增值税发票、证书、午餐及茶歇）

**特别收益：**拥有CPSM证书人士参加培训可以获得（7个/天）CPSM继续教育学时

**企业内训：**此课程可以邀请我们的培训师到企业开展内训服务，欢迎来电咨询

**课程介绍：**

非生产/间接采购通常有“标的杂、多、急”的特点，这些都导致间接采购人员的专业性挑战高，供应源选择的难度大、谈判力量弱、成本分析和控制难、采购效率低、供应商考核和管理难度大，导致间接采购管理容易呈现“忙、松、乱”和业绩贡献无法体现、不被认可的问题。

伴随着企业业务和规模的扩大与发展，以及自动化、智能化时代的冲击，越来越多的企业都涉及到了大量的生产和IT等固定资产投入。采购金额高，执行期长，复杂性高，参与部门多等特性，采购决策牵涉到总成本模型、设备生命周期管理，备品备件及售后服务，税务以及转售等诸多问题，是企业需要重点管控的部分。但固定资产类采购短期内重复购买可能性极低，购买经验也很难在短时间积累起来。怎样改善这样的状况，减少可能发生的损失呢？

MRO采购经常成为被告，紧急采购多，临时采购多，需要描述不清，验收有分歧，价格往往遭到“非议”，采购与使用部门“冲突”多，供应商往往小，散，乱，差，MRO采购作的不好会实实在在影响企业的正常生产运营，成本也在不经意间流失。所以MRO采购如何降本、评估供应商、让内部客户满意、保证正常生产经营是必须解决的问题。

比起有形的产品，无形的服务该如何明确需求，选择供应商和合理的绩效评估。本次课程将针对非生产/间接采购工作所面临的挑战，结合实务技巧与案例分析，针对间采购品类中各品类特点进行深入探讨。

**课程收益：**

1. 了解间接采购的特性与间接采购的主要品类
2. 了解间接采购的定位与管理战略制定
3. 了解间接采购人员的绩效展现之道
4. 掌握优化间接采购管理和跨部门沟通
5. 了解业务合作伙伴BP的理念和意义
6. 掌握MRO采购的管理侧重和成本优化之道
7. 掌握设备采购的管理重点
8. 掌握服务采购的需求明确方法和管理侧重

**课程大纲：**

**第一章 间接采购的特性与管理**

一、间接采购的定义与特性

* 1. 品类特性
  2. 需求特性
  3. 供应市场特性
  4. 品类象限特性

1. 间接采购管理
   1. 间接采购的管理模式沿革
   2. 服务客户群体
   3. 预算管理
   4. 间接采购的实施特性
   5. 间接采购人员技能特性
   6. 间接采购管理现状
   7. 间接采购的客观与主观挑战

三、间接采购对于企业的价值和贡献

1. 采购职能在企业中的四种定位
2. 越专业越好吗？—企业间接采购管理的定位方法
3. 间接对于企业的意义和价值

四、间接采购的主要品类

* 1. Equipment设备
  2. MRO&ORM
  3. Marketing市场
  4. Professional service专业服务
  5. IT
  6. Facility management设施管理
  7. Logistics物流
  8. Others其他

**第二章、MRO与广告宣传品采购管理**

一、MRO采购的定义

* 1. MRO与ORM的区别
  2. MRO物料的主要类别

二、MRO市场分析

* 1. 供应商分类
  2. 主要平台型MRO供应商优劣势分析

三、MRO采购的优化之道

* 1. 需求管理
  2. 编码管理
  3. 品类管理
  4. VA/VE方法在MRO降本中的应用
  5. 标准化推进
  6. 获取报价方式优化
  7. 供应商选择与关系策略
  8. 系统化自动化
  9. 授权管理
  10. 集中化与团购

四、广告宣传品采购

* 1. 品类与需求特性
  2. 供应商选择和关系策略
  3. 成本优化之道

五、MRO与广告宣传品供应商的管理要点

* 1. 供应商寻源方式
  2. 供应商选择的标准
  3. 供应商绩效指标
  4. 供应商定位及分级方法
  5. 供应商关系战略

**第三章、设备类固定资产与备品备件采购的管理**

一、固定资产类采购特性

* 1. 一次采购三个合同
  2. 决策部门众多
  3. 招投标模式
  4. 品牌集中

二、成本模型对于固定资产采购的影响

* 1. 获取成本
  2. 生命周期成本
  3. TCO总持有成本
  4. 税
  5. 不得不考虑的时间成本

三、管理模式对于固定资产采购的影响

* 1. 自己使用
  2. 转售
  3. 租赁

四、租赁还是购买

* 1. 购买与租赁的优劣势分析
  2. 租赁的主要形式
  3. 为什么外资企业喜欢租赁

五、固定资产供应商的要求

1. 资质
2. 规模
3. 财务稳健性
4. 客户证明人

六、备品备件的采购管理要点

* 1. EBI
  2. 供应商的资质门槛
  3. 库存优化之道

七、固定资产与备件供应商的管理要点

* 1. 供应商寻源方式
  2. 供应商选择的标准
  3. 供应商绩效指标
  4. 供应商定位及分级方法
  5. 供应商关系战略

**第四章、服务采购管理**

* 1. 服务采购的需求明确要点

二、服务采购的管控要点

* 1. 价格控制要点
  2. 质量控制要点

三、服务采购的供应商评价

* 1. 如何维持客观性
  2. 如何合理评价工作量

**第五章、高效开展跨部门沟通成为优秀的间接采购**

1. 跨部门沟通的原则与技巧
2. 利益相关者管理法则
3. 间接采购如何建立专业地位
4. 间接采购如何赢得上级与同事的信任和尊重
5. 间接采购如何扩大影响力
6. 间接采购如何优化需求管理
7. 间接采购如何转型成为Business Partner(BP)
8. 成功间接采购人员应具备的能力模型

**讲师介绍：Izimi Liu**

**行业资质：**

* 上海交通大学MBA
* 采购和供应链管理专家，帕迪采购与供应链资深讲师
* 中国物流与采购联合会，中国交通运输协会，劳动和社会保障局认证讲师
* 世贸组织(WTO)亚太地区ITC采购及供应链课程特聘讲师
* ITC的高级注册采购与供应经理认证（Adv. PSCM）

**工作经历：**

现任国际知名集团中国国际采购和供应链管理经理

20年专业物流服务供应商及跨国企业采购，物流及供应链管理的背景。在企业采购体系建立，供应商选择和评估，采购成本控制，库存物流管理供应链风险控制，流程优化再造,进出口运作和政府关系维护等方面具有丰富的实战经验。

**授课风格与特点：**

讲究互动性与参与性，深入浅出的将先进理论和实践结合，注重培养解决实际问题的能力.同时，作为资深企业拓展培训师，先后为几十家国际知名企业进行等方面的主题培训，将先进的管理理念融入到头脑风暴，案例分析，角色扮演等轻松且喜闻乐见的形式中。

刘女士是中国物流与采购联合会认证讲师，世贸组织(WTO)亚太地区ITC采购及供应链课程特聘讲师；执教采购与供应链管理国际证/文凭，注册采购师，采购供应师，物流师等专业课程，多次参与专业教材的修改整理工作.同时，刘女士也是国内多家大学和知名培训机构的客座讲师，主讲采购及供应链，国际贸易与进出口，企业物流等领域课程，并多次为大型企业提供专题内训.

**最擅长的培训科目有：**

《采购合同风险管理与谈判技巧》、《供应商寻源、选择与评估管理》、《采购中的质量、成本与断货风险管理实战》、《供应商交期与库存管理》、《国际采购实务操作技巧》、《采购人员核心技能提升训练》、《采购计划与需求预测》、《VUCA时代下的采购供应战略与风险管理》、《采购人员必备的财务知识与技能》、《采购合同风险管理与谈判技巧》《非生产物资的采购与管理》、《供应中的需求管理与跨部门沟通艺术》、《国际贸易与进出口实务》、

**部分服务的客户：**

化工行业：杜邦上海有限公司、赛科石油、巴斯夫、阿克克瓦纳、亨斯迈、中石化、BP,

电子电器：联想集团、惠而浦、上海意立速电子工业有限公司、西门子、诺基亚、NEC

机械设备：百力通、安特优、微创医疗、上海法士达游艇制造有限公司、布里波特航空产品（昆山）有限公司、哈挺机床（上海）有限公司、拜耳技术

其他行业：通用汽车、上海家化、嘉兴伯林顿纺织有限公司、上海闸北发电厂、米其林、奇正藏药、中国新蛋、农工商超市、禾丰饲料、IKEA