**多品种小批量的采购管理与改进（2天）**

**开课时间：**2022年5月26-27、10月27-28 /上海

**参加对象：**采购经理、采购主管、采购工程师、采购专业人员

**课程费用：**¥4500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：**

本课程针对多品种小批量采购的特点，通过深入浅出的讲解和详实的案例分析，帮助学员厘清多品种小批量采购的正确思路，了解多品种小批量采购的战略建立的过程，学会选择合适的多品种小批量采购供应商，并掌握针对多品种小批量采购的价格及成本管理模式和工具，以及针对供应商和采购团队的业绩评估方式，从而改进公司的多品种小批量采购管理，为公司的降本目标的实现和部门业绩的提升做出贡献。

通过本课程的学习，学员将学会根据自己公司多品种小批量采购的实际状况建立自己的采购战略，通过本课程介绍的理想供应商选择模型筛选合适的供应商，并建立自己的多品种小批量采购价格指数来管理公司的多品种小批量采购的价格变化，同时通过建立有针对性的成本管理战略来实现降本的目标并利用本课程介绍的业绩和供应商关系评估工具实现对供应商的有效管理。

* 针对多品种小批量采购的战略建立模式
* 独创的理想供应商确定模型及筛选流程
* 独创的价格管理模型及实施方法
* 针对多品种小批量采购的库存管理战略
* 适用于采供双方的业绩管理工具
* 多品种小批量采购谈判技巧

**课程收益：**

* 了解多品种小批量采购的特点及采购战略
* 了解多品种小批量采购的供应商评估和选择流程
* 掌握多品种小批量采购的成本分析和降本方法
* 掌握多品种小批量采购供应链总成本模型建立和供应链优化的关键策略
* 掌握多品种小批量采购供应商管理和优化的五大方法
* 掌握多品种小批量采购绩效管理和优化策
* 掌握多品种小批量采购谈判技巧和策略

**课程大纲：**

**第一章 多品种小批量采购的特点和采购战略**

1.多品种小批量采购的特点

* 多品种小批量的定义
* 小批量
* 多品种

2. 多品种小批量采购的主要挑战

* 小组讨论：每个公司实际问题，只讨论问题，带着问题继续下面的学习

3. 主要的应对策略和方法

* 多品种小批量采购的十二大兵法

**第二章 多品种小批量的供应商管理与优化**

1.采购和供应商关系定位

* 从采购角度对供应商的分类模型
* 从供应商角度对采购的感知模型

2.多品种小批量供应商供应商评估标准制定

3.多品种小批量供应商特点和选择

4.多品种小批量供应商改善和发展要点

5.案例分析--多品种小批量采购供应商选择

**第三章 多品种小批量采购的成本管理和优化**

1.多品种小批量采购成本分析特点

2.建立多品种小批量采购成本管理体系

* 多品种小批量采购成本分析模型
* 建立多品种小批量采购供应商价格指数
* 建立多品种小批量采购总拥有成本模型

3.多品种小批量采购成本优化策略

4.案例分析—备品配件的成本分析和优化

**第四章 多品种小批量采购的供应链管理和优化**

1.多品种小批量的供应链特点和主要挑战

2.多品种小批量的供应链总成本模型分析

3.多品种小批量的供应链优化解决之道

4.案例分析

**第五章 多品种小批量采购绩效管理和谈判**

1.多品种小批量采购业绩管理存在的主要挑战

2.如何制定多品种小批量供应商主要绩效考核？

* 供应商KPI的设定
* 供应商关系评估
* 用数据说话
* 从TCO的角度选择供应商
* 提高采购人员的能力
* 供应商组织形态评估

3.采购业绩的考评

* 采购团队的评估
* 供应商开发业绩的评估

4.新考评体系的建立

5.采购绩效案例分析

6.多品种小批量采购谈判技巧

* 谈判的基本要素
* 和多品种小批量供应商谈判的挑战
* 和多品种小批量供应商谈判的策略
* 谈判的流程
* 多品种小批量采购谈判的策略

7.谈判案例分析

**讲师介绍： Randy Gu**

**专业背景：**

* 某跨国集团资深采购经理
* 行业资质：
* 英国专业管理协会认证的专业培训师C.I.P.T
* 美国供应管理协会认证采购经理C.P.M.
* 摩托罗拉大学授权讲师
* 加拿大采购管理协会中国授权讲师
* 上海帕迪企业管理咨询有限公司特邀讲师

**行业资质：**

顾先生具有二十多年的500强跨国企业工作经验，服务的公司包括摩托罗拉，柯达公司，历任产品开发，供应商质量管理，资源开发，外包管理，战略成本经理，战略采购经理等职务。顾先生是摩托罗拉在亚洲外包（Outsourcing）业务的第一批管理人员，负责管理5亿美元的外包业务，他帮助建立了对外包供应商的成本管理体系，供应链改进流程，连续两年被评为公司优秀员工。

顾先生也是柯达亚太区的第一位战略成本经理，主导建立了采购成本分析数据库,成本分析模型，有效地帮助公司取得了2位数的成本降价,领导跨部门团队进行拆解分析，引入并推动战略成本管理理念在采购工作的应用。在担任亚太区战略采购经理期间，负责公司ODM业务的采购管理，开发ODM价格管理体系和市场咨讯系统。

**风格与特点：**

顾先生对采购成本分析、采购战略、采购外包管理方面有多年的实践经验和很深的见解，尤其对采购成本分析具有丰富的实战经验，课程中引入大量的实际项目案例，让学员能够开阔视野，深受启发；独到的见解、风趣的讲授，往往赢得了学员们的一致好评

**培训/咨询服务的客户：**

 联想手机，沈阳华晨宝马，国核工程，腾讯科技，新宇航空，惠而浦，罗莱家纺，海信容声，伊倍达电子，山特维克材料，森松化工，奥的斯电梯，飞利浦亚明，萨帕铝热，汉佰（南京）纺织品，江阴贝卡尔特，阿法拉伐，上海适达，通用磨坊，美卓造纸机械，艾欧史密斯，慧智科技，联合汽车，上海英格索兰，埃新斯新能源，惠氏营养品，鼎举（上海）软件，魏德米勒，艾默生贸易，中达电通，利乐包装，爱克发，复盛易利达

**客户评价：**

* 内容很丰富，对新的价格分析的方式了解很多。
* 能够系统的了解采购活动中的财务知识，与实际工作相结合，非常实用。