**供应商寻源、选择与评估管理（2天）**

**-----采购中的质量、成本与断货风险管理实战**

**开课时间：**2022年5月26-27、9月22-23/上海

**参加对象：**采购供应管理职能，销售部门，供应商质量管理部门及其它相关部门人员

**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：**

在当今这个分工合作的时代，企业通常有 50% 到 85% 的成本是支付给供应商的，同时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。加上市场竞争不断加剧，企业为了实现成本降低，在供应商选择方面也将目光从绩效良好稳定的大型/品牌供应商逐渐转向稳定性较差的中小型。此外由于外部 VUCA 环境， 企业在研发和新品开发时也越来越需要供应商的支持，买卖双方的关系也从单一的压榨到双赢、合作、日趋多样化，所以：

1. 茫茫大海,供应商从哪里寻找;
2. 供应市场鱼龙混杂,良莠不齐,企业该如何抉择;
3. 找到合适的供应商后如何管理;
4. 如何评估,如何与供应商建立双赢关系;
5. 供应商周期太长；
6. 供应商交货不准时；
7. 供应商质量不稳定；
8. 强势供应商一家独大，
9. 供应商分散……

这些供应商相关管理问题蜂拥来袭，企业将如何破解和应对，采购供应人员如何更好的管理和激发供应商积极性。讲师以 20 年+多行业实战管理经验辅以先进的体系理论，结合小组讨论、案例分析、头脑风暴等多种形式。通过课程帮您扩展采购与供应链管理视野，获得更多实战技巧，切实提升供应商管理水平，实现和体现自身的专业价值

**课程收益：**

1. 了解采购供应的整体流程和管理发展趋势
2. 掌握需求管理的方法和工具
3. 学会并运用，供应商关系管理两大策略
4. 懂得并掌握供应商寻源、选择，市场分析的流程和方法
5. 明确供应商绩效管理的重要性和方法手段
6. 了解供应商分类分级管理的方法
7. 掌握供应商奖惩淘汰机制

**课程大纲：**

**第一章 采购业务流程与需求管理**

1. 采购业务流程及管理

a) 采购的过程分解

b) 采购过程的组织者和参与者

2. 采购需求管理

a) 需求管理不当的后果

b) 收集需求工具

c) 需求明确不足和明确过度的后果

d) 帮助明确产品需求的 6 种规格描述方式

e) 服务性需求的明确办法

3. 优化需求管理

a) 区分需求和要求

b) 切记～需求是由人提出的！

c) 企业内部利益相关者的需求管理

**第二章 供应市场分析与供应商寻源管理**（供应商选择的风险管理）

1. 供应商开发与选择

a) 供应商选择管理的整体流程

b) 流程排序的重要性

c) 采购供应的合规管理

2. 了解供应市场

a) 供应市场的种类与特性

b) 市场竞争度、趋势与供应风险的分析

c) 降低和规避采购供应风险的方法

3. 发现潜在供应商

a) 常见供应商信息来源

a) 有效搜寻供应商的方法和各自利弊，适用情况

b) 潜在供应商的初始筛选方法

2. 供应市场分析与新供应商开发

a) 供应市场的种类与特性

b) 获取新供应商的方法与优缺点分析

3. 供应商现场访问与评估

a) 访问的时机与目的

b) 现场评估的关注重点

c) 跨职能团队在现场评估中的分工协作

d) 供应商现场访问的评估管理

4. 供应商认证与准入审核

a) 供应商认证的意义

b) 供应商准入审核方式的选择

c) 供应商准入审核的步骤, 流程和参与者

**第三章 供应商选择与签约管理**（采购中的成本风险）

1. 高效获取与合理选择供应商的报价

a) 获取供应商报价信息的方法

b) 模式选择时需要考虑的因素

c) 招投标的适应情况与优缺点分析

d) 招投标的不同形式

2. 采购授权管理与利弊

3. 供应商选择评价体系设计

a) 供应商选择评价的参与方

b) 评价体系设计的注意事项

c) KPI 设计的 SMART 原则

4. 供应商选择评判的几种考量

5. 供应商选择评价中的注意事项

a) 规避单一供应

b) 管控制定供应

c) 瞩目现在放眼未来

d) 最好还是最合适的

6. 合同签约类型与供应商管理

**第四章 供应商交易绩效管理**（采购中的质量与断货的风险管理）

1. 供应商交易绩效管理的意义

2. 供应商交易绩效管理的四要素

3. 交期管理对企业供应链运营的影响

a) 交期的定义与构成

b) 交期管理异常的原因分析

c) 交期提前是件好事吗？

d) 交期管理的系统性方法

e) 交期管理与库存的关联与博弈

4. 供应商的质量管理

a) 常见的供应商质量问题

b) 供应商质量风险的认识

c) 质量问题的因果分析

d) 质量不良的应对

e) 供应商质量链管理

f) 质量的三维集成系统,

5. 供应商的价格管理

a) 了解供应商的不同定价模型

b) 理解价格变化的驱动因素

c) 从价格管理到TCO管理

6. 供应商的服务管理

a) 从明确需求开始

b) 记住一切服务都是有成本的

**第五章 供应商考核、提升与关系管理**（供应商的风险管理）

1. 供应商分类管理

a) 为什么要对供应商进行分类管理

b) 常见供应商分类方法

2. 供应商考核与奖惩机制

a) 有效激励供应商的方法

b) 有效惩罚供应商的方法

c) 用对方法事半功倍

3. 供应商关系管理

a) 企业与供应商的关系类型

b) 关系管理对于交易绩效的影响

c) 优化关系管理对于企业整体运营的贡献

d) 如何识别供应商心目中企业的地位

e) 改善双方关系的方法

f) 终止关系的管理要点

4. 供应商绩效改善与VDP

a) 提升供应商绩效的方法

b) VDP的实施意义与步骤

**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