**采购人员核心能力提升**

**培训时间/地点： 2022年5月27~28日（星期五~~星期六）/苏 州**

**2022年8月5~6日（星期五~~星期六）/南 京**

**2022年11月11~12日（星期五~~星期六）/上 海**

**收费标准：￥4200/人**

* 含授课费、证书费、资料费、午餐费、茶点费、会务费、税费
* 不包含学员往返培训场地的交通费用、住宿费用，早餐及晚餐

**课程背景：**

目前的市场对企业的要求越来越高：多品种小批量，交货周期越来越短，低成本高价值高服务等。企业面临压力越来越大，要在成本、服务、质量、交期等方面的有效达成客户满意，这都离不开一个好的供应商的支持，而采购是供应商管理的主要窗口，供应商的表现，不单影响生产成本，同时还影响到对客户的交付，以及企业生产产品的质量与过程的产出情况，而这一切都与采购的能力息息相关，提高采购人员的核心能力势在必行。

作为一名现代采购管理人员，不但要了解现代采购的先进理念、成本分析技能、采购合同管理，还要具备开发新的供应商以及管理供应商的能力以顺应这个瞬息万变的市场，那么掌握并提高采购的核心技能是获得好的效果的前提，本课程通过系统化的介绍以及案例分析，让学员能够在实践中提升核心能力。

**课程目标：**

* 掌握采购管理的先进方法和理念
* 掌握产品价格结构组成，有效的控制成本
* 学会供应商开发及现场审核
* 学会完整的谈判流程并实施成功的谈判
* 学会采购计划制作的关键点
* 做好物料库存控制，提升现金流

**参加对象：**

采购，订单管理，物料控制，供应商质量管理，工程及其它相关部门人员和管理人员。

**授课形式：**

知识讲解、案例分析讨论、角色演练、小组讨论、互动交流、游戏感悟、头脑风暴、强调学员参与。

**课程大纲：**

1. **采购理念与采购定位**
2. 先进采购理念和技能
* 什么是真正的采购
* 采购的职能与先进的采购理念
* 传统采购到现代采购转变
* 大数据如何为采购所用
1. 采购定位
* 采购是一个什么样的职业
* 采购的核心价值是什么
* 采购人员的竞争力模型
1. 采购绩效
* 是什么影响了采购的绩效
* 采购要实现采购的自身价值增值
* 采购与其它部门的协作关系
1. **采购需求管理**
2. 采购计划
* 采购需求分析的关键点
* 采购计划编制的注意事项
* 采购计划的作用
* 采购计划的依据，
* 案例：物料需求计划准确性对采购的帮助
1. 库存管理
* 库存管理的目标是什么
* 库存周转率的意义
* 定货批量的策略
* 库存管理策略
* 如何降低原料库存
* 如何缩短采购周期
* Milk Run在企业中的运用
* 呆料处理
1. **采购成本控制**
2. 采购环境分析技能
* 通过具体特征来判断买方与卖方市场
* 五分分析对市场的影响
* PEST分析
* SWOT分析
1. 供应价格分析
* 影响供应价格的因素分析
* 供应商市场定价的策略有哪些
* 供应商的报价单分析
* 如何处理相同报价
1. 采购成本构成
* 公司采购成本分析通常遵循的步骤是什么
* 各成本构成要素透板
* 直接成本与间接成本
* 固定成本与变动成本
* 面对涨价，我们能怎么办
* 采购总成本
1. 采购成本管理策略
* 建立、完善采购制度
* 采购砍价的依据是什么？
* 不同产品的采购方法与问题解决
* 降低采购成本的常用方法
* 价格比较法、招标、盈亏平衡分析、套期保值……
* VAVE分析、价格折扣分析、学习曲线、供应商早期参与ESI
* 标准化有效推进成本降低
* 产品生产周期与成本管理（导入期、成长、、、、）
* 自制与外购决策、购买与租赁
1. 质量成本
* 正确的质量意识是管好质量的基础
* 提高检验效率降低检验成本
* 质量成本的内涵
* 进料验收及免检注意事项
* 提升供应商的质量
1. **供应商开发及管理**
2. 供应商的选择准备
* 选择新的供应商需要考虑哪些因素
* 互联网时代的供应商寻源关注点
* 供应商审核需具备的哪些知识
* 供应商审核的程序为何
* 审核前究竟要准备哪些
1. 供应商的审核
* 现场审核的步骤及主要工作有哪些
* 透过管理现场发现问题
* 现场审核收集信息的方法和技巧
* 不符合项及常见问题
* 审核报告的技巧在哪
* 案例：供应商评审案例1
* 案例：供应商评审案例2
1. 供应商关系管理及策略
* 采购眼中的供应商及供应商眼中的采购
* 建立供应商考核模板
* 强势供应商的应对策略
* 供应商档案管理
* 供应商绩效及扶持供应商共同成长
* 部门联动-促进供应商改进
* 案例：供应商年度大会，营造供应商合作关系
1. **采购合同管理风险**
2. 明确采购要求及规格
* 非“合适的”规格可能导致怎样的后果
* 有哪些规格类别
* 如何制定有效的规格
* 制定规格所需的信息
* 不同职能部门对规格的贡献如何
1. 采购合同管理
* 采购合同及效用
* 合同构成要素有哪些
* 常见采购合同条款
* 在合同执行中常发生的逾期支付和逾期交付问题
* 采购合同签订原则和注意事项
1. 采购风险识别及管理
* 哪些环节容易出现采购风险以及对策
* 采购工作过程有哪风险
* 采购风险防范的关键是什么？
* 风险管理策略
1. **采购谈判技巧**
2. 谈判需求理论
* 谈判桌上的人性
* 发现对方的显性和隐性需求
* 最重要的利益是什么
* 密切关注对方的肢体语言
* 在非理性的世界里理性地谈判
* 成功谈判自画像
1. 谈判前的准备
* 谈判的筹码在哪里
* 如何进行有效的谈判准备
* 坚持谈判的首要原则准备
* 谈判协议最佳备选方案
* 谈判协议范围在哪
* 不同的谈判风格
1. 驾驭采购谈判
* 采购谈判的变量运用
* 讨论:先报价好，还是后报价好？
* 谈判让步技巧
* 谈判开局—相互试探、知己知彼
* 谈判中局—你来我往，进退有度
* 谈判终局—一锤定音，绝对成交
1. **结束语**
* 课程总结
* 行动计划

**讲师介绍：王老师**

**资历资质：**

* 毕业于加拿大皇家大学 MBA
* 国家企业培训师资格认证及培训讲师
* 高级职业培训师资格认证及培训讲师
* 国家认证生涯规划师
* 国家采购师物流师资格认证培训讲师
* 英国皇家采购与供应学会CIPS课程讲师
* 西交利物浦大学校外导师
* 河海大学客座教授
* 培友汇天使讲师
* 中国物流通关网讲师
* 多年培训经验，从理念到实践，不仅具备深厚的理论知识，而且以丰富的实践运作经验见长，有多年的培训和咨询指导经验。培训出了一批又一批企业培训师和优秀学员。

**经验概述：**

15年以上世界五百强外资企业综合供应链管理经验（包括客服、生产计划、物料计划、采购管理、进出口、仓库管理、库存控制、精益生产、价值流等），擅长于生产计划与物料控制，采购管理，仓库管理，库存控制，精益生产和价值流等模块的策划及管理，从战略到战术，从理念到实践，不仅具备深厚的理论知识，而且以丰富的实践运作经验见长，有多年的培训和咨询指导经验。曾涉及汽车零部件、消费电子、移动通讯、注塑、冲压、喷漆、组装、模具、化学品等行业。

**授课风格和形式：**

* 针对受众实际文化背景，行业特点和兴趣授课
* 能将自身的管理经验结合实际项目的需求，深入浅出地将供应链的知识有效传授
* 讲课生动，实用性强，课程内容贴切工作内容
* 讲究互动，目的明确，引导学员思考学习
* 鼓励参与者积极享受整个培训过程
* 知识讲解、案例演示讲解、实战演练、小组讨论、游戏感悟、头脑风暴、强调学员参与

**服务过的部分客户公司：**

* 江苏开德电气设备制造有限公司
* 北美联通讯科技（苏州）有限公司
* 欧胜高空升降平台设备制造（常州）有限公司
* 大京机械(济南）有限公司
* 无锡万泰机械进出口有限公司
* 通用电气传感与检测(常州)有限公司
* 上海美蓓亚精密机电有公司
* 吉丝特汽车安全部件（常熟）有限公司
* 华邦光美
* 昆山麦格纳汽车系统有限公司
* 昆山埃维奥电机有限公司
* AMD Technologies (China) CO.LTD
* 太极半导体（苏州）有限公司
* 东风汽车集团股份有限公司
* 东风商用车有限公司
* 上海克拉电子有限公司
* 昆山龙腾光电有限公司
* 三菱重工（常熟）有限公司
* 美特达机械（苏州）有限公司
* 上海通领汽车饰件有限公司
* 海湾石化有限公司
* 新宇航空制造（苏州）有限公司
* 上每大众联翔汽车零部件有限公司
* 克拉玛依石化公司热电厂
* 江苏永发医用设备有限公司
* 威巴克（烟台）汽车零部件有限公司
* 青岛狮王日用化工公司
* 蒂森克虏伯富奥汽车转向柱(长春)有限公司
* 托普拉精密紧固件（常州）有限公司