**采购品类管理与寻源策略制定（2天）**

**开课时间：**2023年7月20-21 上海

**参加对象：**采购经理，采购主管，采购工程师，从事采购工作的专业人员

**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：**

本课程将从以下问题直接切入剖析采购品类管理与寻源策略制定，内容系统而全面，适合于在短期内想要提升和改善采购技能的采购供应人员，是采购与供应人员的必修课。

* 采购干预如何对公司的业务起到战略性和重要的作用？
* 什么是采购品类管理？它如何能增加效益？
* 哪些品类需要进行采购管理？
* 如何甄别各采购品类的潜在机遇，并对其进行优先排序，配备相关资源？
* 成功地采用合实施采购品类管理有哪些要求？
* 如何有效实施新的采购战略，以实现其效益？
* 一旦改进得以实施，如何持续改进呢？
* 如何管理那些在业务上对公司的生意非常重要的供应商？

**课程大纲：**

**第一章 VUCA 时代下的企业采购管理（09:00-12:00）**

1 VUCA时代下的企业采购管理

2 从传统采购到战略采购

a) 采购职能的核心价值

b) 采购的权利与责任

c) 传统采购与战略采购的区别

3 采购的过程分解

a) 采购过程的十个步骤

b) 品类与寻源管理对于企业的重要意义

4 一切从需求管理开始

a) 需求管理对于企业的贡献

b) 收集需求的工具与设计

c) 产品、功能和功能性需求分析

d) 制定恰如其分的产品规格

**第二章: 战略采购实施与品类管理（13:00-16:00）**

1. 品类管理的意义

2. 品类管理的作用

3. 制定品类管理策略

a) 商品的象限分类及管理策略

b) 商品的品类归类准则

c) 商品的品类分类及管理策略

4. 商品的品类管理实施

a) 品类支出分析成本分析

b) 建立战略商品数据库

c) 战略供应源搜寻模型

d) AT Kearney 7步骤模型

5. 品类策略制定与实施中的三大模型与四大战略要素点

a) 四大要素

b) 产品象限定位模型

c) 供应商感知模型

d) 供求双方的合同关系图谱

课后作业：以小组为单位、选择某个产品/品类制定品类策略，ppt 呈现。

**成果展示（09:00-10:30）**

1. 以小组为单位展示昨晚成果

2. 管理者与老师点评
实践案例分析与讨论

**第三章 供应商寻源、开发与选择（10:45-16:00）**

1. 供应商寻源五步流程

2. 了解和分析供应市场

a) 了解分析供应市场的步骤、工具和方法

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

4. 单一供应与多源供应的利弊

5. 供应商现场访问评估

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

6. 供应商评估和选择

a) 供应商评估选择方针

b) 供应商评估选择体系

c) 服务供应商证明人的意义

7. 正确的还是最好的？

a) 供应商绩效公式

b) 积极性的意义

c) 如何评估供应商积极性

d) SWOT分析的应用实践

**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