



帮助中国企业持续成长

**时代华商学习卡课程**

**新一代企业学习平台价值领创者**



**产 供 学 习 系 列 — 精 品 课 | 供 应 链 班**

**供应市场分析与供应商关系管理**

**主讲：原希捷供应链管理部负责人、精益供应链运营专家 王红军**

**课程对象：**企业运营部门负责人、供应链部门负责人、供应商管理负责人、研发选型

负责人、财务成本核算负责人及其它涉及供应商业务相关部门负责人

**课程时间：**2024年4月13-14日

**课程地点：**广州时代华商商学研究院（大湾区总部）

**课程费用：**3800元/人 ，学习卡会员享受折扣

**课 程 简 介**

**具体内容安排以课前3个月的邀请函为准**



**1**

帮助中国企业持续成长

**课程背景**

拥有并保持一个具有高度竞争力的供应市场 ，具有成本领先优势 ，对任何一个公司都是具 有关键战略意义的。 HP、 IBM、通用电器、本田等世界500强公司 ，通过科学的供应商管 理 ，每年在供应链环节成本节约6-8% ，采购部门已不仅仅是“买东西” ，寻找和培养适合 公司战略需要的供应商已成为采购部门的重要职责。 随着市场竞争日趋激烈 ，面对日益严 峻的成本压力和残酷的市场挑战 ，外购或寻找合适供应商提供原来由自己制造的产品或服 务， 已成为众多企业规避风险、提升核心能力的必然选择 ，供应商选择、评价与管理已成

为影响企业未来市场竞争能力的关键因素。

然而看一下我们工作的现状 ，大家的第一感觉就是忙 ，仿佛时刻处于救火的状态 ，制造和 质量经常找麻烦 ，项目组也常抱怨我们不能支持项目进度， 因此觉得工作压力很大 ，并且 供应商也不听指挥 ，提交物永远不能按时提交 ，需要我们不停地追债 ，并且要追讨多次才 有反应 ，结果还不一定让人满意。有效地管理供应商成为了我们目前面临的最大挑战之一。

如果您也希望解决以下困扰——

> 如何为繁多的采购项目去匹配有限的资源（人财物法） ，让自己不再是疲于奔命的灭火员？

> 应该去何处找到适合本采购项目的精准供应市场 ，让自己的员工用专业去提升自信？

> 能否有一个锦囊 ，让验厂团队能高效地验证供应商最真实的供应能力？

> 怎样为弱议价力量（Barging power）的采购需求创造出采购竞争优势？

我们特邀您参加王红军老师的《供应市场分析与供应商关系管理》的精彩课程。本课程通 过构建采购项目定位模型 ，从管理目标、关注重点、可选方法、适配人选四个方向分层分 类为不同的采购项目给出清晰的管理指引；通过解析供应商全生命周期关系管理体系 ，为

供应商引入、试用、成长、战略协同、退出五个生命周期阶段提供标准管理流程、实用方

法。

**课程特色**

大量本土实际案例、老师自主知识产权模型 ，率先提出采购从选择供应 商到匹配供应商理念 ，并为此设计4阶7段21步全流程供应商关系管理体 系。将数学AHP层次分析法创造性解决供应商评估权重设置。

新一代学习卡价值领创者



帮助中国企业持续成长

**课程收获**

**岗位收益：**

1、掌握采购项目战略定位模型 ，学会将有限资源

匹配最大效用；

2、掌握供应市场开发与分析的工具方法；

3、掌握供应商评估的工具 ，提升积极性的有效方

法；

4、掌握供应商风险管理和变更的关键要点。

**企业收益：**

1、帮助企业培养供应商管理的人才；

2、帮助企业在供应市场的选择上提高话语权 ，实

现成本领先优势；

3、通过供应商选择 ，与供应商建立良好的合作关

系 ，提高企业乃至整个产业链的竞争力。

**课程大纲**

**一、如何为繁多的采购项目合理匹配资源**

【导入案例】：处处着火 ，采购经理成为一线灭火员

1、管理对象是不同的 ，但基本管理原理是相通的

2、你掌控的资源总是有限的 ，而你的创造力是无限的

3、采购需求差异化分类目的是为差异化需求匹配人、财、物、法 ，让资源产生最大效用

4、多维度构建采购项目战略定位模型 ，给你的团队一个清晰的管理指引

**二、如何去做供应市场分析**

【讨论】：不做供应市场分析会出现哪些问题

1、哪些采购项目需要去做供应市场分析

（1）静态环境影响

（2）动态环境影响

2、如何评估市场竞争属性 ，确定可能的市场竞争组合 ，发现供应市场变化动因 【模型】：宏观分析工具 PESTEL

【工具】 ：中微观分析工具

3、细分和筛选供应市场方法

（1）三个细分变量

（2）评价细分市场的供应机会和风险

（3）点对点筛选不合适区

新一代学习卡价值领创者



帮助中国企业持续成长

**课程大纲**

4、设定指标监视细分市场的风险和机会

5、做出最佳供应机会和最低供应风险的细分市场决策

**三、创新供应商管理实战：供应商全生命周期关系管理实施方案**

1、供应商开发引入

（1）如何区别不同的供应商开发需求

（2）多种供应寻源的可选途径

（3）供应商准入审核 ，需要审核什么

（4）供应商实地验证 ，实战秘笈分享

（5）如果不能去实地 ，怎么办

【专题探究】：复杂环境下采购负责人如何去平衡关系

2、供应商供应绩效评估

（1）供应商绩效评估体系

（2）设定绩效评估的QCDSF指标技巧

（3）如何规避供应商评估过程风险

（4）评估结果的应用

【工具解析】：AHP层次分析法去设定评估权重

3、供应商供应风险管理

（1） 内外因风险源扫描

（2）供应风险管理的正确观点

（3）减少发生几率的可选措施

【分组讨论】：风险规避秘笈分享

4、供应商能力和积极性提升方案

（1）CIP 和 QBR

（2）供应商激励方案

5、供应商变更管控

（1）不可忽视的转换成本

（2）规避转换成本的方法

（3）供应商退出判定场景

（4）如何执行供应商退出

（5）供应商退出时易忽视环节

新一代学习卡价值领创者





|  |
| --- |
|  |

帮助中国企业持续成长

**专家简介**

**王红军**

原希捷供应链管理部负责人

精益供应链运营专家

**【实战经验】**

就职于多家跨国企业 ，行业横跨模塑成型、精密机械加工、电子制造服务EMS、数据存储设备 设计与制造HDD ，专业从事物流、采购、供应链管理工作17年之久。在物流和采购以及供应链 管理上有丰富的实践和独到的见解。2004年参与国际贸易中心（ITC）采购与供应链管理汉化

工作 ，开始为企业提供培训咨询服务。

**【专业背景】**

首批国际贸易中心（ITC）采购与供应链管理国际咨询讲师；美国供应管理协会（ISM）注册供 应链管理认证讲师；中国物流与采购联合会(CFLP)物流与采购项目核心讲师。

**【授课特点】**

站在企业负责人高度 ，全局观理解复杂变化环境下供应链管理活动的不断更新和迭代 ，诙谐幽默，

互动性强 ，以实际工作场景启发共鸣。

**【主讲课程】**

供应市场分析与供应商关系管理、采购成本分析与谈判技巧实训等。

**【服务客户】**

广东移动、广东电信、广东广电网络、惠州德赛电子、深圳能源、深圳东江环保、武汉烽火科

技、上海大众、广州日立安斯莫泰、江门海信、宝武钢铁（韶关）… …

新一代学习卡价值领创者