**M3供应链领导力（2天）**

**------成就卓越的供应链团队**

**（本课程属于SCMP供应链管理专家(12天)第5-6天的培训内容）**

**开课时间：**2024年5月23-24、9月05-06 上海

**参加对象：**供应链总监,经理,主管和采购,运营管理,供应商质量保证,计划,物流和其他相关专业人士

**课程费用：**¥2480元/人（包含：培训费、发票、午餐及茶歇）

**特别收益：**拥有CPSM/SCMP证书人士参加培训可以获得（7个/天）CPSM/SCMP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

注：此课程我们可以提供企业内部培训与咨询服务，欢迎来电咨询。

**课程背景：**

供应链管理已成为企业竞争力、区域竞争力和国家竞争力的核心要素。供应链是一个庞大而又复杂的生态系统，时刻面临着各种内外部环境的影响和挑战，供应链在企业内部的地位不断提升，其在外部领域的影响力也不断增强，如在宏观经济、全球可持续性和社会凝聚力等方面。为此，企业急需具备专业知识与能力的复合型管理人才，推动供应链管理变革与发展，规避和管理风险，为组织创造价值。

供应链领导力课程旨在培育一批具有敏锐洞察力和卓越领导力的供应链管理者，以社会责任、道德与合规为底线，以管理供应链风险和价值创造为目标，以有效沟通和激励为方法，以合理的组织结构和人才培育为基础，承接组织战略，构建紧密和谐的供应链伙伴关系和价值共创的生态环境。

**课程大纲：**

**第一篇、供应链管理与领导力概述（略讲）**

一、管理概述

1.管理的定义

2.传统的东方管理思想

3.管理的基本职能

4.供应链管理的基本原则

二、管理理论

1.典型的管理理论学派

2.古典管理理论

3.现代管理理论

4.管理学各学派的共性

三、领导力与管理

1.领导及领导力的定义

2.领导力21项法则

3.领导和管理之间的关系

4.领导力的重要性

四、领导风格

1.领导风格理论

2.管理方格理论

3.权变理论

4.领导生命周期理论

5.魅力领导力

6.领导者性格理论

五、供应链管理与领导力

1.供应链管理中的领导力

2.供应链管理中的领导角色和定位

3.供应链管理中的领导者胜任素质

**第二篇、组织和供应链的战略与目标**

一、承接组织的愿景、使命和战略

1.组织的愿景、使命、战珞和目标

2.如何承接组织的愿景、使命和战略

二、了解内外部利益相关者的需求

1.利益相关者的分类

2.美国供应管理协会的观点

3.英国皇家采购与供应学会的观点

4.典型的供应链环境分析工具

三、供应链管理战略的制定

1.制定战略的工具和模型

2.典型的战略模型

3.典型的供应链管理战略

四、供应链战略实施

1.推动战路执行，营造协同的实施环境

2.将战略转化为可操作的行动

3.权变，顺应环境的变化

4.运用戴明环推进持续改善

5.总结与回顾

**第三篇、组织结构规划与重组**

一、供应链组织规划

1.供应链管理职能划分

2.常见的供应链组织形式

二、供应链组织的岗位设置

1.职责分离原则

2.常见的岗位设置

3.其他岗位设置

4.组织层级与管理幅度

三、组织重组一一收购和兼并

1.供应链管理者在并购中扮演的角色

2.并购前的尽职调查

3.并购后的融合一一供应链融合的7个关键维度

4.并购中的供应链风险管理

5.案例:微软收购诺基亚手机业务

四、组织重组一一剥离与外包

1.剥离与外包概述

2.外包中的供应链风险管理

3.剥离与外包的组织结构影响

**第四篇、人力资源管理与员工激励**

一、人力资源管理政策

1.法律法规

2.供应链管理人员的行为准则

3.可持续发展和社会责任准则

4.道德、可持续发展和社会责任准则在实施中的要点

二、人力资源管理

1.人才选拔与招募

2.人才留用与晋升

3.员工合同解除

三、激励理论概述

1.马斯洛需求层次理论

2.麦克利兰的成就动机理论

3.激励因素-保健因素理论

4.奥尔德佛ERG需要理论

四、建立激励机制

1.物质奖励

2.非物质奖励

3.文化建设

4.工作岗位设计

5.公平、公正、透明的业绩评估体系

6.薪酬设计

五、职业发展规划与培训

1.员工职业发展规划

2.员工能力评估

3.员工培训

4.人才储备一一继任计划

**第五篇、伙伴关系管理**

一、客户关系管理

1.客户关系管理的定义

2.客户关系管理产生的原因

3.客户细分及关注客户的供应链管理策略

二、客户关系管理的实施

1.供应链管理中的客户关系管理范畴

2.客户关系管理战略

三、供应商关系管理

1.供应商关系管理的定义

2.供应商关系管理的基本内涵

3.采购方与供应商关系细分

四、战略联盟

1.成功的战略联盟的特点

2.战略联盟建立的动因

3.战略联盟决策的要素及成功联盟的必要承诺

4.战略联盟的建立和维护

5.供应商绩效管理及持续改进

五、价值创造

1.创建供应链网络协同

2.供应链协同活动案例介绍

**第六篇、沟通与协同**

一、供应链管理沟通概述

1.供应链管理沟通的内涵

2.有效沟通的原则

3.有效沟通的方式

4.有效沟通的常用工具

二、供应链管理者在沟通中的作用

1.内部利益相关者的沟通与管理

2.外部利益相关者的沟通与管理

三、供应链协同

1.供应链协同概述

2.供应链协同机制规划

3.供应链协同的层次

4.供应链协同管理的优势

四、建立信誉，赢得利益相关者信任

1.信誉的定义及重要性

2.领导者的信誉

3.企业信誉与塑造

4.赢得消费者信任

**第七篇、供应链组织绩效管理**

一、供应链组织绩效目标

1.目标的重要性

2.目标设定及分解方法

3.不同生产模式的目标设定

4.目标设定需要考虑的问题

二、供应链组织绩效考核体系

1绩效考核体系的重要性

2.绩效管理的基本特征

3.绩效考核的常用体系

4.绩效考核原则

5.绩效考核的常见评估方法

6.绩效考核实施体系的框架

三、供应链组织绩效管理

1.绩效管理5项原则

2.绩效管理的评估

3.绩效评估周期管理

4.绩效管理流程

5.持续改进

**第八篇、企业社会责任、道德与合规管理**

一、供应链中的社会责任

1.社会责任的范畴

2.供应链管理人员的道德行为准则

3.评估及审核

二、供应链社会责任的关切点

1.供应链社会责任的利益相关者

2.供应链社会责任的传导

3.供应链社会责任的特殊诉求

三、供应链社会责任治理

1.供应链社会责任

2.《联合国全球契约》和《可持续发展报告指南》

3.社会责任标准的推行

4.联合国可持续发展目标

四、供应链环保合规治理

1.绿色供应链管理体系的特征

2.绿色供应链的影响因素

3.绿色供应链管理的过程

4.绿色供应链管理的评估方法

5相关的法律法规

五、供应链内控合规治理

1.建立内部控制体系

2.内部经营控制

3.文件记录管理

4.内部财务控制

5.相关的法律法规

**第九篇、供应链风险管理**

一、供应链风险管理的框架与标准

1.供应链风险的类型

2.COSO《内部控制整合框架》

3.ISO31000《风险管理标准》

4.ISO19600:2014《合规管理体系指南》

5.ISO28000《供应链安全管理体系规范》

二、供应链风险的来源

1.供应链风险来源分析

2.项目管理风险分析

3.供应链中断风险

三、供应链中的采购风险评估

1.供应链风险分析

2.供应链中的采购风险

3.风L坟谛沓糕险矩阵分析

4.风险登记簿

四、供应链风险应对策略

1.供应链风险的处理手段

2.风险防范的示例

3.企业风险报告

4.供应链风险防范的实施

**讲师介绍：授权讲师**

**Frank Li**

**专业背景：**

* 现任某大型企业（世界500强）机电事业部供应链总监
* 美国ISM供应管理专家，CPSM和SCMP授权认证讲师
* 中国物流与采购联合会采购与供应链专家委员会委员
* 曾任欧美外企采购部经理、大型制造业上市公司采购副总监
* 上海帕迪企业管理咨询有限公司特邀讲师

**行业资质：**

李先生具有十五年以上的500强跨国企业工作经验，历任欧美外企采购部经理、大型制造业上市公司采购副总监，专注于供应链采购、项目管理领域，成本改善策略及执行经验和优秀的理念，深悉ERP应用，实战经验丰富。擅长供应商开发和管理、项目管理、风险与合规、战略采购。授课结合供应管理的理论和实践，用现实案例和问题与学员互动，注重解决问题和学以致用，同时又能带来先进的管理理念。

近期改善案例：

1、行业资源整合：2019年，西非某国资源回收项目，主导采购团队把国内行业的上下游资源整合起来，采购金额500多万元，做成功了该出口项目。

2、供应链业务：2020年，为取得有竞争力的电池采购价格，主导采购团队通过供应链运作手段，促成业务金额近1500万元，降本7%。

3、供应链业务：2021年，锂电PACK生产线（户用储能系统）项目采购，通过整合资源提供技术输出和供应链服务，促成销售金额2亿元左右。

4、谈判：2018年，组合运用谈判技能，与某知名美资上市公司的销售技术洽谈，2个小时谈成了75%折扣的价格，从41.5万美元降到31.13万美元，70%的融资租赁。

5、降本：2019年降本超额完成事业部经营指标，总采购额11.3亿元，其中非金属直接物料降本6.41%、工程设备降本14.63%、间采降本9.11%。

6、降本：2020年完成内部供应链协同降本项目，采购额33.6亿元，降本额约1.95亿元。

**培训课程：**《供应商选择与商务谈判》、《供应商选择与评估与全面管理》、《采购成本分析与谈判》、《项目管理》、《采购管理实务》、《新产品开发与采购成本控制》等

**风格与特点：**

李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

**报 名 回 执 表**

**请将报名回执表发送给我们：Training@021px.com 18917655637**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **课程名称** |  | | | **城市/日期** |  |
| 培训负责人 |  | | 公司全称： | | |
| 姓名 | 性别 | 部门职务 | 手机 | 常用邮箱 | |
|  |  |  |  |  | |
|  |  |  |  |  | |
|  |  |  |  |  | |
| 帕迪公司账户信息  开户名称：上海帕迪企业管理咨询有限公司  银行帐号：03485500040002793  开户银行：中国农业银行上海市复旦支行 | | | | 请填写开票资料： | |
| 是否预定住宿： | |