**采购人员核心能力提升**

**时间/地点：2021年 04月22~23日 苏州**

**05月29-30日 北京**

 **08月27-29日 上海**

**09月25-26日 北京**

**课程费用：3,800/人（含：培训费、资料费、证书、茶点、午餐等）**

**课程特点及目的：**

本课程涵盖采购与供应管理日常工作中所需要的相关知识与技能，在讲授浓缩并结构化的理论知识的同时，通过10个真实案例的深度剖析帮助学员吸收所学，使学员获得通用采购管理知识、采购谈判技巧、供应商管理知识、成本管理知识、合同管理知识及库存管理知识，使学员对采购工作有一个全面系统的了解，形成“增值型”的采购格局观，通过课程内同的进一步拓展，达到具有竞争力的专业化采购人员水平。

**培训对象：**

采购经理、物料经理、采购主管、采购计划员、以及从事采购工作等人士

**课程大纲：**

**第一天课程**

1. **“站在山顶看世界”——新时代采购人的格局观**
2. 采购——公司中的“众矢之的”
3. 采购的使命——降本，寻源，保持供应
4. 采购人应具备的基本素质和核心竞争力
5. 新时代采购人的终极目标——实现增值
6. 经验分享：如何在3-5年内成为一名优秀的采购经理
7. **“持续改进，合作共赢”——如何与供应商保持良好的关系**
8. 供应关系的本质及驱动要素
9. 供应关系类型图谱及特点
10. 供应商关系管理的4个发展阶段
11. 供应商感知模型及应对策略
12. 强势供应商关系管理与应对策略

**案例1：分配型管理方式——某橡胶配件强势供应商管理方式**

**案例2：整合型管理方式——某自动天窗强势供应商管理方式**

1. 供应商绩效评估的标准
2. 提升供应商绩效常用方法
3. **“消除浪费，挤掉水分”——采购人员必备的成本优化技能**
4. 成本分析，价格分析，价值分析——你搞懂了吗？
5. 成本分解宝典——“6+1”成本归类方法

**案例3：“薄利多销背后的秘密”——边际成本分析方法**

1. 供应商定价机制及应对方式

**案例4：成本分析之ABC作业法实操演练**

1. 成本优化的15种常见方法（集中采购，ESI，学习曲线…）

**案例5：学习曲线在采购降本业务中的应用**

**“运筹帷幄，谋定后动”——谈判技巧在采购行为中的应用**

1. 什么是谈判——谈判在采购与供应中的应用
2. 谈判的类型及特点
3. 谈判中“势”的应用
4. 谈判目标的设定（SMART原则）
5. 可谈区间（ZOPA）与最佳备选方案（BATNA）
6. **PETAT**五维模型（从势力，环境，团队，参与者，议题等5个维度收集信息，获得谈判主动权）
7. 实用谈判技巧分享（巧设开局，决胜中场, 应对僵局…）

**案例6：某车企在仪表板供应中的谈判绩效分析及提升方法**

1. 谈判绩效评估——谈判评价跟踪表

**第二天课程**

**“通晓全局，紧跟潮流”——供应市场环境分析模型应用策略**

1. 供应市场全局掌控——PESTLE模型详解
2. 有效采购战略制定——SWOT模型深度解析
3. 如何有效利用竞争——波特五力模型在采购中的应用
4. 对原料价格波动变化很大市场的策略应用——套期保值

**“让数字讲真话”——采购必备的财务知识和分析技巧**

1. 非财务人员如何看待财务报表
2. 常见的财务分析指标及其内在意义（流动比率，速动比率，负债率…）
3. 财务中的3张表——平衡表，损益表，现金流量表
4. 让数字说话——如何在财务报表中衡量供应商能力

**案例7：某公司连续3年财务报表简要分析**

**“精挑细选，慧眼识珠”——如何高效的选择优质供应商**

1. 价格，还是质量？——供应商选择的5个维度
2. 潜在供应商评估——“10C”原则的应用

**案例8：某公司新供应商准入原则深度解读**

1. 战略寻源矩阵——16种战术选择最佳供应商
2. 外包还是自制？——采购永恒的主题

**“算无遗策，安全至上”——合同管理及风险识别防控技能**

1. 采购活动中的涉及的合同类型及主要合同条款
2. 合同成立要素，无效合同的辨别，合同争议的解决
3. 国际贸易术语（Incoterms）解释通则
4. 合同风险评估及合同绩效管理

**案例9：某公司售后备件生产项目中采购合同的确认与签署**

**“多快好省，高效运转”——采购必备的库存与交期管理技能**

1. 库存——供应商现金流杀手
2. 衡量库存管理的黄金指标——库存周转率（ITO）

**案例10：不同行业ITO数据剖析与深度发掘**

1. 寻找最佳库存水平——推拉结合供应链
2. 全链条协同——VMI管理在提高交期绩效中的应用

**讲师介绍：孙昊老师**

**教育背景：**

埃尔朗根－纽伦堡大学　德国工程荣誉硕士

南开大学，学士学位

资深企业培训师与管理顾问

北京博润伟业管理顾问有限公司采购供应链高级讲师

**专业背景：**

曾任职于德国戴姆勒研发中心（德国乌尔姆），现担任北京奔驰采购与供应商管理部采购经理，采购工作经验丰富，涉及零部件直接采购，外包项目采购，非生产间接采购，有丰富的供应商谈判与管理经验。有多年从事培训课程实施与项目策划、设计与讲授的经验，具有英国皇家采购协会CIPS资质认证。

**项目经历：**

**“持续改进：马力+”项目北京奔驰公司级优秀项目**

* 根据成本及供应市场现状，在全商品组260家供应商中选取13家目标供应商，针对性的进行成本优化分析，联合研发，质量，物流，实现单车成本优化

**“轮胎采购中竞争机制的引入”项目**

* 结合原材料走势及往年成本优化情况，建立双货源“成本-采购份额”模型，充分利用市场竞争，实现年度成本优化

**V213 MB售后备件印度出口项目**

* 作为项目负责人，与印度方面签订协议，协调北京奔驰采购，物流，生产，质量，财务工作，

确保售后备件的生产，收货，包装，出口，结算，按时到货等顺利完成

**主要讲授课程：**

《供应商关系管理》《采购谈判技巧》《增值型供应链架构》《采购人员应具备的专业素质》《采购中的成本优化方法与实践》等采购与供应链相关课程。

**部分服务企业：**

武汉神龙汽车，华润怡宝，北京雷恒科技，北京李尔岱摩斯汽车，河北嘉宝莉涂料，芮盛汽车部件，斯堪尼业销售北京有限公司等等

**公开课报名表**

我报名参加以下博润课程 / Please Register Me for the Following Brain consulting Seminar of:

**报名学员信息 / Registrant Information:**

|  |  |
| --- | --- |
| 公司全称 |  |
| 参加人姓名Name | 性别Gender | 职 务Job Title | 电 话Telephone | 手 机Mobile | 邮 件E-Mail |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| 付款方式Payment | 请选择： □ 转账 □ 现金 |
| 付款方式与信息Payment information | 开户银行：华夏银行北京十里堡支行银行帐号：4046200001801900010060地 址：北京市朝阳区东四环中路78号大成国际中心2号楼B0615 |
| 发票提供给 Deliver Invoice to |  □ HR □ 学员 （发票内容为xxx“培训费”） |
| 是否需要预定住宿 | □ 是 | □ 否 |

**如您有企业内训需求，请与我们联系； 该表可复制**