

**集成、融合协同、专业数字化运营**

**——华为终端2008年~2019年供应链能力崛起之路**

学习对象：董事长、产品线总裁、研发总经理等

授课讲师：**苏老师** 原华为终端供应链主管/华为终端MKT主管

学习费用：7800/人

上课时间：2019年5月17-18日上海 9月20-21日深圳

**| 课程大纲：**

**01 | 中国企业供应链管理的价值及现状**

1. 供应链在企业的地位/价值/核心指标
2. 各类“供应”主管是个苦逼的角色
3. 中国制造企业的典型组织现状

**02 | 什么是集成供应链ISC？**

1. SCOR模型诞生的历史背景
2. 集成供应链ISC是什么？
3. SCOR以流程为中心的供应链管理示意图

**03 | 为什么要构建集成供应链ISC组织？ ——1999年华为技术ISC变革项目简介**

1. 华为供应链改革背景、ISC变革结果
2. 内部整合：缩短管理战线；外部整合：提升响应能力
3. 华为ISC变革的关键绩效变化

**04 | 华为终端集成供应链管理部的定位业务价值定位**

1. 终端公司以客户为中心的科学管理体系总逻辑图
2. 一线呼唤炮火的营销流程与铁三角组织逻辑图

**05 | 华为终端供应链与业务深度融合快速成长——做好业务伙伴的2009~2019**

华为手机各发展阶段达成的战略共识，力出一孔

1. 华为手机成功实现跨越式发展的关键要素

**06 | 华为终端供应链的专业能力及担当——做公司业务价值的创造者**

* **客户订单与物流业务**

1. 案例：某通讯设备制造企业信息系统结构
2. 销售订单是如何生成、处理、完成的？
3. 优化订单处理流程、建立一线组织能力
4. 华为终端的销售订单管理实践：客户订单部1期
5. 强化总部客户订单的业务掌控力，“说到做得”
6. 华为终端的销售订单管理实践：客户订单部2期
7. 与客户的供应链协作信息化、自动化

* **集成计划业务**

1. 如何理解SCOR流程“计划”的作用与价值？
2. 计划管理之痛
3. 计划流程的目的、内容
4. 计划系统是集成供应链运作之魂
5. 案例：某公司物料需求计划业务模型
6. 库存——计划系统最关键的“调节器”
7. ISC库存管理

* **采购认证业务**

1. 华为采购与采购愿景
2. 职责与贡献：稳健的采购是供应链稳健的基石
3. 职责与贡献：平衡的采购是卓越运营的保证
4. 职责与贡献：综合成本最优的采购可直接贡献利润
5. 采购组织职责：组织框架
6. 采购执行：采购需求履行
7. 采购IT系统——B2C的SCC系统

* **生产制造业务**

1. SCOR流程的范围
2. OEE分析图可与六大损失关系趋势
3. 精益生产
4. 精益体系的递进层次
5. 质量管理基本思想——管理原则
6. 华为Global MES项目阶段

**07 | 华为终端供应链的数字化运营——做供应链综合创新的排头兵**

1. 数字化制造信息化系统参考框架——五大系统集成思路
2. 重建终端的供应链核心业务信息系统

**| 讲师介绍：**



**苏老师**

**原华为终端供应链主管/华为终端MKT主管**

**美国供应链协会CSCMP中国智库成员**

**职业经历：**

1993年加入华为，在20多年“华为圈”工作中，历任华为信息中心主任、计算机采购专家团主任、港湾网络华南区销售总经理、港湾网络供应链总经理、华为终端MKT主管、拉美终端业务销售总裁、华为终端供应链主管。

亲身经历了华为从小到大的成长过程，非常理解华为文化及任总的公司治理理念；多业务领域的主管经历，对华为组织及人员管理落地，组织职能发挥及业务绩效有深刻地认知，全球销售及交付业务实践/差旅带给自己的国际化视野。

**服务客户：**

咨询服务过的企业有理士国际、泰尔重工、华农恒青、天地数码等公司的公司战略规划、组织及业务变革管理、供应链及信息化规划项目。

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 《GMDP总经理发展计划：集成供应链》  报名表 | | | | | |
| **支付汇款** | | | | | |
| 汇款账户：  单位名称：上海乔诺企业管理咨询有限公司  银行账号：3105 0174 5300 0000 0106  开 户 行：中国建设银行股份有限公司上海临空支行 | | | | | |
| **报名信息** | | | | | |
| 序号 | 姓名 | 手机号 | 邮箱 | 部门 | 职位 |
| 1 |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |
| 对接人信息 | | | | | |
| 姓名： 手机号码：  邮箱： 职位： | | | | | |
| 公司开票  （发票抬头及税号**必填**，如需开具增值税**专用**发票请提供详细开票信息） | | | | | |
|  | | | | | |
| 合作流程：顾问服务——支付汇款——填写信息——公司开票——现场服务 | | | | | |

**| 关于乔诺商学院**

成立于2009年2月，以成就下一个行业领导者为使命，为中国主流企业提供管理培训与咨询服务，聚焦于企业发展过程中战略管理、流程变革、人力资源、财经变革等核心命题。

乔诺商学院整合各细分领域最佳专家团队针对企业成为行业领导者的关键管理挑战开发核心培训课程与咨询服务内容，通过标杆考察、论坛、精品公开课、内训与咨询等多种服务形式支持企业打造“以客户为中心、以奋斗者为本”的管理体系，帮助企业实现“用规则的确定性来应对结果的不确定性”。

**愿 景：成就下一个行业领导者**

**使 命：帮助有追求的企业通过管理规则的变革提升经营效能**

**价 值 观：聚焦增值、创造可能、开放合作、智本管理**

服务超过**3000家**中国主流企业，包括汽车行业、通信行业、服饰行业、医药行业、农牧行业、家电行业、新能源、地产建筑等行业领军企业

开设了超过**2000场**次「对标华为」的公开课、内训课程

开创**「回归客户」年度论坛**已经连续举办7期，以华为和各行业领军企业的成功变革为榜样

超过**300位**主流企业创始人带领高管团队参加乔诺商学院公开课

开创了**绩效穿透核心方法论**，帮助企业实现战略与组织目标、个人目标的对齐

为**100多家主流企业**提供了战略、绩效、流程变革咨询辅导服务，包括行业双胞胎集团、方太集团、九鼎集团、喜临门家具、公牛集团、九牧王男装、美丽田园等主流企业

带领**1000人次**走进华为深入考察学习**27次**

咨询电话：400-086-8596

