**供应商开发、选择、考核与关系管理**

**时间地点：2021年03月15~16日 上海 05月13~14日 北京 6月21~22日 苏州**

**10月14~15日 上海 08月19~20日 北京**

**课程费用：￥4200/人（含授课费、资料费、两天午餐费茶点、会务费）**

**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，每年在供应链环节节约成本6-8%，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。随着市场竞争的趋激烈，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。作为公司的供应商管理者，如何有效地开发，管理，培养供应商，改善供应管理绩效、优化供应库和建立伙伴式的供应商关系已经成为企业和公司持续、稳定地获得竞争力的战略组成部分。

本课程涵盖采购与供应商管理日常工作中所需要的相关知识与技能，在讲授结构化的理论知识的同时，通过**14个供应商管理真实案例**的深度剖析，帮助学员吸收所学，使学员获得有效的供应商战略管理大局观并迅速在实际工作中实践。

**培训对象：**供应商开发人员及采购供应链管理相关人士

**课程大纲：**

**第一天课程**

1. **新时代的采购与供应商管理**
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. HMLV时代下采供关系的发展趋势
5. “新采购人”应具备的基本素质和核心竞争力
6. 新时代采购与供应管理的终极目标——实现增值
7. **供应商关系的管理与改善**
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. 采购行为的“5+1R”模型
11. 理想采供关系模式的选择与制定

**案例1：欧系与日韩系企业2种主流供应关系模式分析**

1. 供应商关系管理的3个发展阶段
2. “换位思考”——供应商感知模型及应对策略
3. 强势供应商关系管理与应对策略

**案例2：分配型管理方式——某橡胶配件强势供应商管理方式**

**案例3：整合型管理方式——某自动天窗强势供应商管理方式**

1. 采供关系全生命周期管理
2. **供应商开发与寻源策略**
3. 价格，还是质量？——供应商选择的5个维度
4. 潜在供应商评估——“10C”原则的应用

**案例4：某公司新供应商准入原则深度解读**

1. 常用供应市场调研与分析方法

**案例5：对原料价格波动变化很大市场的应对策略**

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
3. 供应商评估标准的制定与审核流程
4. 博弈论在招标流程设计中的应用

**案例6：“快速竞标”法在成本驱动类型产品寻源中的使用**

1. TCO模型——全生命周期内成本最优供应商的选择方法

**案例7：某公司利用TCO模型选取物流服务供应商**

**第二天课程**

1. **供应风险的识别，管理与控制**
2. 风险的定义
3. 风险的分类
4. 风险格栅模型与“4T”原则

**案例8：从“丰田召回门”谈供应商体系管理优化与风险**

1. 常用统计学工具在供应风险管理中的应用
2. 常见的供应风险与解决方案
* 合同风险
* 财务风险

**案例9：某供应商财务数据反映出的采购风险与机遇**

* 质量风险
* 需求短缺风险

**案例10：如何针对“随机需求”制定采购计划**

1. “关键路径分析”——采购项目中的风险防范

**案例11：甘特图在采购项目风险防范中的应用**

1. **供应商绩效评估的设定与日常管理**
2. 供应商绩效管理的重点内容
3. 供应商绩效考核的流程
4. 供应商考核KPI指标的确定

**案例12：某500强企业供应商绩效考核规则分享**

1. 提升供应商绩效常用方法
2. 增值型供应商体系的构建与日常管理

**案例13：某企业在多品类维保备件采购中的供应商体系优化**

1. ESI & VE/VA——发展积极的供应商Win-Win关系
2. 谈判沟通——管理策略落地实施的最终手段
3. 内部与外部高效的谈判沟通策略

**案例14：IT系统采购中采购部门如何制定与供应商及内部相关部门的沟通策略**

**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。

**专业背景：**曾任职于德国戴姆勒研发中心（德国乌尔姆），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》《采购与供应链中数据分析技术》等采购与供应链相关课程。

**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**