



Purchasing and Supply Chain Management

从供应链的角度解决采购的热点问题

西斯国际 
CSCS International

培训 | 咨询 | 沟通的桥梁
Training | Consulting | Bridging

联系方式: info@ChinaSCservices.com 联系电话: 136 5127 1450

 企业管理实务丛书

采购与供应链管理

刘宝红 著

一个实践者的角度

Purchasing and Supply Chain Management



培训内容与目标

2012年1月,经过6年的整理、总结,《采购与供应链管理:一个实践者的角度》终于出版发行了,感谢读者的厚爱,连续七个月居运营与生产管理排行榜榜首。

这是作者在北美高科技界十余年实践和研究的结晶,用伟创力前供应链总监程晓华先生的话说,“是一本干过活的人写的书”。

提取该书的精华,作者设计了一门为期两天的高级培训课程,从一个实践者的角度出发,系统阐述采购如何从被动、分散、内部导向的“小采购”向主动、集中、市场导向的“大采购”过渡。通过多个实践案例,该课程深入浅出地分析了供应商管理、集中采购以及通过管理需求来解决供给管理中问题,例如降本、交期、质量等。这些案例大多来自操作层面,反映的却是战略层的问题,兼具很强的实践指导意义。

培训结束后,学员应该可以学会:

- 建立系统的供应商管理 KPI 指标体系
- 准确识别优秀供应商,并分层分类管理
- 组建跨职能团队,管理战略供应商
- 掌握降本的三类方法并能区分应用
- 从宏观层次理解并推行年度降本指标
- 整合供应商,集中采购并理解其障碍
- 理解管理需求和内部客户的基本思路
- 有效控制供应链的复杂度和“牛鞭效应”

课程内容亮点

- 1 资深采购和供应链管理专家指导
- 2 国内外大中型企业的真实案例
- 3 战略结合操作,国际结合国内
- 4 基于全球采购与供应链管理的“道”
- 5 基于实践案例和日常工作的“术”
- 6 供应链的大视角和采购的具体挑战

受益对象

- 中高级管理层,旨在改进采购与供应链管理的系统、组织和流程
- 职业经理人,旨在全面提高供应商绩效和达到年度降本目标
- 专业人士,旨在对采购与供应链管理有个全面了解

培训时间

12月18/19日

培训地点

北京中关村

培训费用

4300元/人

团体费用

3700元/人
三人或以上

主讲人简介

刘宝红 美国注册采购经理(C.P.M.),供应链管理 MBA

- 畅销书作者《采购与供应链管理:一个实践者的角度》
- 创始人,“供应链管理专栏”(www.scm-blog.com)
- 执行总监,西斯国际 (CSCS International)

刘先生在采购和供应链管理领域有丰富的实践经验。过去十年里,刘先生在美国硅谷,先从事供应商开发和管理,在全球采购产品、技术和服务;后转入供应链库存规划,管理一个全球团队,负责全球备件规划。2009年,他创立西斯国际,协助本土大型企业制定采购与供应链战略、帮助他们建立采购/供应链流程和系统、培养中高层管理人员,以适应全球化的需要。

刘先生是多家杂志的经常撰稿人,发表采购、供应链管理文章三十余篇。他的专著《采购与供应链管理:一个实践者的角度》于2012年由机械工业出版社出版,连续7个月居销售排行榜首,深受广大采购与供应链管理专业人士喜爱。

刘先生毕业于上海同济大学,获项目管理硕士;后赴美国,在亚利桑那州立大学获供应链管理的MBA。留学期间,他在美国高级采购研究中心(CAPS Research)做辅助研究,广泛接触采购与供应链管理的最佳实践。刘先生是美国供应管理协会(ISM)认证的注册采购经理(C.P.M.),通过APICS的库存管理与控制认证(CPIM),接受了亚利桑那州立大学、摩托罗拉和霍尼韦尔等的系统的六西格玛培训,是六西格玛黑带。他也是ISM在全球最先几批认证的CPSM培训师之一。

联系电话: 136 5127 1450

联系邮件: info@ChinaSCservices.com

更多信息: www.scm-blog.com

培训大纲

1. 从供应链角度应对采购的挑战

供应链管理与“盲人摸象”

从“小采购”到“大采购”：采购管理的五个台阶

【案例】福陆公司：从“小采购”到“大采购”

理顺产品流、信息流和资金流，增加采购价值

【案例】罗尔斯·罗伊斯的 40 天引擎计划

供应链设计：理顺关系，加强连接

供应链设计：是救命药，也可能是毒药

【案例】专门支持新产品开发的供应链

【案例】一级供应商的选择

控制复杂度是采购和供应链管理成功的一大关键

【案例】摩托罗拉的 100 多种手机电池

【案例】汉王的 37 种电子书/苹果的 3 种 iPad3

牛鞭效应：采购的挑战与贡献

2. 供应商管理及绩效

供应商管理的五步流程

供应商的分级管理

【案例】英国石油的“供应商金字塔”

供应商管理的指标体系

【案例】绩效管理：战略采购成果持久的关键

年度降价：师出有名

【案例】供应商买了便宜材料

【案例】美国汽车供应链：最后一块银元的游戏

【案例讨论】如何实现今年的年度降本目标？

指标体系：在两难中平衡

指标体系及其负面影响“孔雀现象”

管理海外战略供应商

3. 供应商整合和集中采购

美国的供应商整合历程

供应商整合：要解决问题，不能光靠制定政策

【案例】机械加工件的怪现状与机箱采购的新思路

【案例讨论】整合后的供应商不降价

不要热衷于淘汰供应商

【案例】淘汰了 5 年的供应商

集中采购的雷区

【案例】物流经理半年不到走了人

【案例】集采了一年多，老产品动不了，只有从新产品开始
省钱的阻力：如何实施积极变革

【案例】伊顿公司的逆向竞标

4. 构建有效的采购与供应商管理组织

集中与分散采购组织的优缺点

总部与分部的采购职能划分

“商品委员会”与采购组织架构

【案例】某电讯企业案例

【案例】某本土企业案例

为什么“商品委员会”屡屡失败

商品管理离不开跨职能团队

跨职能团队的技能

组织、流程和系统：采购成功运作的保证

5. 采购和供应链管理作为一个职业

从小采购到大采购：人才先行

【案例】“空降兵”的棋局

三种能力决定职业生涯能走多远

【案例讨论】工作了七八年，日子不好也不坏

公司里的三种人：你是哪一种？

掌握项目管理，管好“跳跃式”改进项目

对贡献有激情，对回报有信心

做一个快乐的职业人