Supply Chain Management

刘宝红供应链管理系列培训

3 本畅销书，3 门精品课，每门 1 天
系统改善交付、降低成本、控制库存
SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

供应链的大多问题，表面上是执行没做到，实质上是计划没想到。客户交付差，库存周转慢，运营成本高，问题看上去各不相同，但解决方案都很一致：供应链的三道防线。

第一道防线是**需求预测**，即“从数据出发，由判断结束”，制定“准确度最高的错误的预测”，争取首发命准。首发命不准怎么办？那就得靠第二道防线：**库存计划**，科学、合理地设置安全库存，同时有效识别库存风险，全面控制库存。库存不够用怎么办？计划的先天不足，需要执行来弥补，这就是供应链的第三道防线：**供应链执行**。

三道防线一起，层层设防，提高了供应链的计划和执行能力，改善了供应链交付，同时有效控制成本和库存。围绕他的3本供应链畅销书，刘宝红设计了这个培训系列，包括3门独立的培训，每门1天，每天聚焦一个专题，从需求预测到库存计划，再到供应商和供应链管理，环环相扣，系统应对供应链的交付、库存和成本问题。

这3个培训从供应链的计划到执行，从宏观到具体，层层递进，相互关联但相互独立，一门课并不以另一门为前提，可以合起来参加，也可单独参加。

- 如果您想全面掌握供应链管理，建议参加全部三个培训；
- 如欲聚焦需求预测和库存控制，建议参加前两天的课程；
- 如果您跟供应商打交道多，建议参加第三天的培训。

AUG / SEPT

刘宝红老师国内培训计划-2019年8月 / 9月

需求预测+需求管理：供应链的第一道防线

上海 — 30 八月

深圳 — 06 九月

库存计划+库存控制：供应链的第二道防线

上海 — 31 八月

深圳 — 07 九月

供应链与供应商管理：一个实践者的角度

上海 — 01 九月

深圳 — 08 九月

网站：www.scm-blog.com　　电话 / 微信：182 1756 2014（党琪）　　邮箱：sarah.dang-scm@hotmail.com

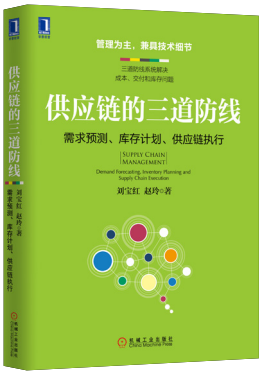
培训 1

需求预测 + 需求管理：供应链的第一道防线

需求预测没法回避，因为它是供应链的原始驱动力，也是销售与运营计划（S&OP）的核心。

所有的预测都是错的，但错多错少不一样。这个培训的目标是“尽量少错，尽快纠偏”：其一，如何有效对接销售和运营，做出一个“准确度最高的错误的预测”，争取首发命准？其二，首发没命准，如何有效管理需求，尽早发现，尽快纠偏和补救？

好的预测是“从数据开始，由判断结束”。企业大了，供应链有数据，但没判断（因为远离客户）；一线销售有判断，但没数据（因为不擅长数据分析）。这注定需求预测是个跨职能行为。有数据的出数据，有判断的出判断，推动跨职能协作，整合销售和运营的智慧，是提高预测准确度的关键，也是S&OP的精髓。



学员如是说

“刘老师对于需求预测，库存计划和供应链计划的讲解，不仅接地气，最重要是满满的干货，应用到实际工作中非常实用。”

“案例丰富，互动性强，昨晚就睡了两个小时，但一天下来竟然不困！”

非常同意 42%

同　　意 52%

没 意 见 5%

94%的学员同意把《三道防线》培训推荐给同事或朋友

这个培训要解决的部分问题

如何有效对接销售和运营，把预测做得更准？

- 一线销售提需求（做预测），为什么注定问题多多？
- 计划人员做预测，为什么销售老总要对最终结果负责？
- 需求预测是“三分技术，七分管理”，应该汇报给哪个部门？

预测错了如何尽早发现，尽快纠偏？

- 短缺和过剩都是滞后的。如何尽快识别需求变化，及时调整预测？
- 他没说，你问了没有？供应链如何积极有效地管理需求？
- 偶然背后是必然。如何向失败学习，做好根源分析和采取纠偏措施？

如何有效实施需求预测，驱动供应链有效响应？

- 要不要考核预测准确度？即便考核，为什么销售还是做不好预测？
- 为什么需求计划要“以销定产开始，以产定销结束”？
- 给供应商时，采购能不能调整预测，为什么？

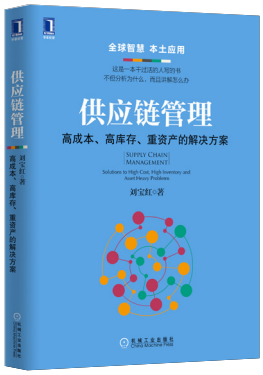
培训 2

库存计划 + 库存控制：供应链的第二道防线

需求预测错了怎么办？供应链的自然应对就是设立安全库存。科学、合理地设置安全库存和订货点，把合适的库存放在合适的地方，有效应对需求和供应的不确定性，是提高客户满意度，同时控制库存和运营成本的关键。

库存也是供应链上各种问题的集中体现。在这个培训中，我们会详细探讨库存控制，比如多少库存就算合理，如何有效识别和管理库存风险等。我们会分享众多的制造、贸易和电商行业的案例，从实操层面做好库存计划和库存控制。

成本难降，库存更难降——库存问题涉及到众多的内部职能，没法转移，必须解决。这就是为什么除了做好需求预测、库存计划，我们还要缩短供应链的响应周期，降低供应链上的不确定性，消除信息不对称以减小牛鞭效应，从而从根本上降低库存。



学员如是说

“听君一席话胜读十年书。刘老师深入浅出地讲出了供应链管理中的问题以及对应的三道防线，没有虚的，简明扼要，回去可以直接上手。”

“通过刘老师写的书来的，每一个知识点好像都在说我们公司。企业所面临的问题本质是一样的，处理问题的逻辑和思路也是一样的。”

非常同意 45%　　没意见 2%

同　　意 51%

97%的学员认为这个培训对职业发展有帮助

这个培训要解决的部分问题

库存是天使也是魔鬼，多少算合适？

- 库存是个好东西，但太多太少都不好。究竟多少算合理？
- “降库存运动”为什么把库存降成了“打不死的妖怪”，屡降屡升？
- 如何缩短周转周期，减少不确定性，改变组织行为，从根本上控制库存？

库存计划是个技术活，究竟怎么做？

- 安全库存就如赌博。如何借助数理统计，提高赢面？
- 长尾产品最难计划。如何解决备什么、备多少的问题？
- VMI是个好东西。如何合理设置VMI的最低、最高库存水位？

信息不对称造成牛鞭效应，如何拿信息换库存？

- 需求变动为什么沿着供应链不断放大，导致严重的库存、产能和交付问题？
- 去产能、关键元器件短缺貌似风马牛不相及，为什么有相同的根源？
- 如何避免过激反应，防止“所有的短缺，最后都以过剩结束”？

网站：www.scm-blog.com　　电话 / 微信：182 1756 2014（党琪）　　邮箱：sarah.dang-scm@hotmail.com

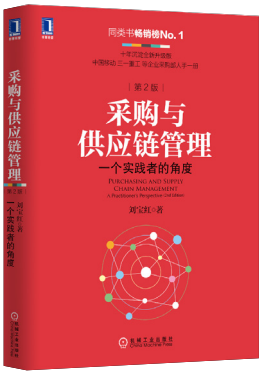
培训 3

供应链与供应商管理：一个实践者的角度

计划的先天不足，需要供应链的执行来弥补。70%左右的增值活动发生在供应商处，选好、管好供应商对供应链管理至关重要。

这个培训从实践者的角度出发，从供应链的全局观开始，推动跨职能协作，以优化设计，降低成本，选好、管好供应商，有效管控供应链风险，并系统改进供应链绩效。这也包括客户指定的供应商，以及关键的下级供应商管理。

采购是选择、管理供应商的主体，是供应链执行的主力军，要完成从“小采购”到“大采购”的转变，包括战略与执行两层分离、实施电子商务和加强采购的技术力量建设等。



学员如是说

“这是一堂采购和供应链管理非常好的实践课程！对于刚入行和从业多年的人都有着让头脑开窍的感觉！”

“同学们来自不同行业，大家能踊跃发言，更多交流，比企业内训，大家都来自同一公司好很多。”

非常同意 50%

同　　意 48%

没 意 见 2%

98%的学员同意或非常同意《采购与供应商管理》对今后工作有帮助

这个培训要解决的部分问题

供应链的目标是全局优化，为什么局部优化盛行？

- 供应链的本质是协作。为什么跨职能之间不协作？
- 成本是设计下来的。为什么供应链是设计优化的关键构成？
- 应对成本问题上，通用与丰田的解决方案有何借鉴之处？

供应商为什么不能“有选择，没管理”？

- 为什么多权分立，供应商就变成“公共草地”，注定管不好？
- 多少竞争才算充分？供应绩效不好，为什么是管理不到位，而不是竞争不充分？
- 客户指定的供应商、关键下级供应商的管理上，我们要向苹果、本田学什么？

如何做“大采购”，聚焦供应商这一战略资源？

- 为什么在以前的美国，采购是一个人在公司的最后一站？
- 为什么“大采购”必须从需求管理开始，理顺需求来理顺供应？
- 如何从行政文秘的“小采购”，转型为战略意义上的“大采购”？

网站：www.scm-blog.com　　电话 / 微信：182 1756 2014（党琪）　　邮箱：sarah.dang-scm@hotmail.com

地域分布-学员公司

华东	50%
华南	28%
华北	10%
华中	4%
西南	4%
西北	3%
东北	1%

往期参训人员

总经理	5%
副总裁	5%
总经理助理	1%
总监	17%
经理	28%
主管	8%
骨干员工	30%
其他	5%

行业分布-学员公司

电子电工	21%
机械机电	10%
专业服务	10%
信息产业	9%
家居用品	8%
石油化工	7%
交通运输	7%
医药卫生	7%
服装纺织	4%
轻工食品	4%
电商服务	3%
建筑建材	2%
冶金矿产	1%
农林牧渔	1%
住宿和餐饮	1%
包装	1%
安全防护	1%
玩具礼品	1%
办公文教	1%
水利水电	1%
旅游休闲	0.3%
体育	0.1%

主讲人简介

刘宝红

旅美供应链专家，畅销书作者

- 《采购与供应链管理：一个实践者的角度》
- 《供应链管理：高成本、高库存、重资产的解决方案》
- 《供应链的三道防线：需求预测、库存计划、供应链执行》（与赵玲合著）

在供应链管理领域，刘宝红先生有十几年的丰富经历。自2000年以来，刘先生便在美国学习和实践供应链管理，帮助本土企业培养中高层管理人员，实现供应链转型。”

他跟海尔、华为有多年合作，并为几十家海内外企业提供内训服务，包括通用电器、诺基亚 • 西门子、日立、上汽大众、联想、中国移动、OPPO、vivo、TCL、创维、美的、比亚迪、西飞集团、金风科技、三一重工、华润置地、欧普照明、安踏、双汇、香飘飘、西贝莜面村等。

刘先生还广泛服务电商、新零售、互联网企业，比如京东、腾讯、小米、找钢网、美菜网、史泰博、钱大妈、快鱼服饰等。

刘先生毕业于亚利桑那州立大学，获供应链管理的MBA。他现旅居硅谷，创立西斯国际，专注供应链管理研究和写作，并定期回国，培训和服务本土企业。

报名和费用

请垂询党琪：182 1756 2014（微信|电话）
邮箱：sarah.dang-scm@hotmail.com

4300元 /人/课（公司付费，开增值税发票）
3700元 /人/课（自费，或2人及以上团体优惠）
更多的团体打包优惠，请致电垂询党琪

供应链管理专栏
公众号

网　站：www.scm-blog.com
电　话：182 1756 2014
Email：info@scm-blog.com