**供应链关键流程运作管理**

|  |
| --- |
| 时间地点：2024年8月23-24日济南  培训讲师：徐鲲  课程费用： 4800元  招生对象：企业中高层管理人员，采购供应链管理人员  友情提示：此课程可以邀请我们的培训师到企业开展内训服务，欢迎来电咨询  课程地址：<http://www.sdlzzx.com/opencourse/k00021.htm> |

课程背景：

供应链管理是30年前才出现的词汇，如今已成为每个企业都关心的话题，甚至多次出现在2016年美国大选当选总统唐纳德•特朗普的竞选报告中。目前市面上与供应链管理相关的课程琳琅满目，但普遍存在“课程内容听起来有道理，但实施操作起来结果差强人意”的问题。

课程目标：

基于供应链管理从业者视角，以供应链管理实践为基点，以通过高效的供应链管理帮助企业降本增效为目标，引领企业高层和相关的供应链管理层构建一套适合于自身企业的供应链管理体系。

课程特色：

1、清晰阐释供应链由谁来管理，管理的范围有哪些，要管到什么层面和什么程度；

2、以标杆案例展示国际顶级企业如何进行供应链管理，有哪些值得借鉴的经验和教训；

3、通过对本系列课程的完整学习，受训学员将可以得到一份在供应链管理专家引导下完成的，根据所在企业量身定制的、价值不低于10万元的《企业供应链设计与优化企划书》。

课程大纲：

一、供应链管理框架

(1) 供应链管理的范畴

(2) 商业流程管理

(3) 供应链管理流程

(4) 标准商业流程的要求

(5) 供应链管理流程的跨部门和跨公司特性

(6) 供应链管理的关键链接

(7) 衡量CRM和SRM的财务影响

(8) 在供应链上建立高绩效的关系

(9)SCOR和GSCF框架

二、客户关系管理流程运作

(1) CRM的流程框架

(2) 战略级客户关系管理

①审核公司及营销战略

②确认对客户进行细分的标准

③为产品及服务协议之间的区分程提供指南

④制定指标评估模板

⑤制定与客户分享流程改善收益的指南

(3) 运营级客户关系管理

①细分客户

②筹建客户/细分客户管理小组

③内部审核客户

④辨识与客户合作的机遇

⑤制定产品与服务协议

⑥实施产品与服务协议

⑦评估业绩并生成盈利报告

三、供应商关系管理流程运作

(1)SRM的流程框架

(2)战略级供应商关系管理流程

①审核公司、营销、制造和资源组织战略

②确定对供应商进行细分的标准

③为产品及服务协议中的差分度提供指南

④制定指标评估模板

⑤制定与供应商分享流程改进收益的指南

(3)运营级供应商关系管理流程

①区分供应商

②筹建供应商/细分供应商管理小组

③内部审查供应商/细分供应商

④识别与供应商的改进

⑤制定产品及服务协议

⑥衡量业绩并生成供应商成本/收益报告

四、需求管理流程运作

(1)需求管理的流程框架

(2)战略级需求管理

①确定需求管理目标和战略

②确定预测操作规划

③对信息流进行计划

④确定同步规程

⑤建立应急管理系统

⑥制定指标评估模板

(3)运营级需求管理流程

①收集数据/信息

②预测

③同步

④降低多变性和提高灵活性

⑤业绩评估

五、订单履约流程

(1)订单履约的流程框架

(2)战略级订单履约流程

①审核营销战略、供应链结构和客户服务目标

②确定订单履约要求

③评估物流网络

④拟订订单履约计划

⑤制定指标评估模板

(3)运营级订单履约流程

①订单生成与通报

②订单录入

③订单处理

④单据备制

⑤订单分拣

⑥订单交割

⑦执行订单交割后活动并衡量业绩

培训讲师：徐鲲

采购供应链管理实战专家

英国诺丁汉大学供应管理硕士

武汉大学工商管理硕士（MBA）

美国供应管理协会（ISM）职业培训师

美国供应链管理专业协会（CSCMP）特聘讲师

英国皇家采购与供应学会（CIPS）特聘讲师

英国皇家物流学会（ILT）特聘讲师

联合国国际贸易中心（ITC）“国际采购与供应链管理”

项目咨询顾问

中国物流与采购联合会（CFLP）授证讲师

国内供应链管理理论与实践相结合的先行者

徐老师职业经历丰富，曾分别就职于美的集团PMC经理、瑞士Lexmark国际技术股份有限公司采购总监、美国BAX物流公司供应链经理、香港希信集团运营与供应链总监、达晨创投供应链金融项目总监……，在全价值链业务流程、供应链、采购及物流运作管理具有丰富实践经验

就职美的期间，主要负责美的集团物料管理、采购业务流程再造，领导项目包括集团供应链业务模式设计、端对端业务流程再造、精益六西格玛、供应战略制订流程再造、产品生命周期管理等，同时还领导该集团小家电事业部IT系统升级与电子商务架构建立等项目，项目预算超过3000万美金。全价值链业务流程与采购运作管理具有丰富实践经验；在BAX工作期间主要负责DELL中国供应链商务流程外包管理（BPO），任多个项目的项目经理；在希信工作期间主要负责供应链成本控制、预算管理等工作；

咨询业绩

 主持香港新世界电讯重新规划并设计其物流体系；

 策划贵州电网逆向物流改造项目，并为其设计物料回收方案

 新华瑞德新华食品：以移动互联网为基础，成功参与策划funs phone韩庚定制手机项目，教育云项目、新华舆情食品行业推广、腾讯企业微信植入新华瑞德技术平台等项目；

 负责Wal-Mart和海格物流共同策划的为Wal-Mart中国珠三角供应商提高配送效率项目，提出并实施Milk-run方案；

 主导步步高音乐手机弹性订单履约方案实施；

 主持四维尔丸井（广州）汽车零部件有限公司重新规划和设计其采购体系；

 规划广州移动采购流程改造项目，并为其设计其供应商管理模型；

 中兴通讯股份有限公司移动终端产品海外供应商开发项目指挥；

授课风格

徐老师擅长基于价值的管理、战略采购与供应链管理、业务模式与组织再造、物流管理、创新管理、跨国营销与渠道管理、项目管理等专题咨询与培训课程。授课风格轻松幽默，理论与实际相结合，集西方工商管理先进授课理念与东方传统哲思伦理之综合，充分发挥互动与协作，在传授知识的同时，亦沟通人生之感悟，深受学员欢迎。曾应邀在广州、深圳、东莞、中山、珠海、上海、成都、西安、贵阳、厦门、泉州、吉安、沈阳等地举办近千场供应链、采购、物流管理专题演讲、其中的部分成功实践案例已成为业界经典。

徐老师培训三大特点

协调胜于控制 — 充分发动学员的参与感，强调辩论出真知，在课堂现场探究提炼出的结论让学员更有成就感；

形散神聚 — 教学形式生动丰富，蕴藏知识主线于其中，每堂课程都能将碎片化的知识凝练成系统；

追踪式辅导 — 督导学员在课后不断实践课堂中学习的知识，并变通应用于日常工作中。

品牌课程

采购供应商管理系列：

1. 采购成本控制与核价管理

2. 供应商管理与采购成本控制

3. 供应商交付管理与采购成本控制

4. 供应商开发与采购成本控制内训

5. 供应商评估、选择与采购谈判技巧

6. 采购招投标管理与案例分析

7. 采购合同管理与法律风险规避

8. 采购风险评估与风险控制

9. 双赢采购谈判实战技能提升

10. 服务外包与供应商比选

服务客户

大型国有/跨国企业

中国移动、中国电信、中石油、中石化、中海油、东风汽车、南方电网、中粮集团、神华集团、云南白药、沙钢集团Dell电脑、英国BP、荷兰皇家壳牌、德国博世、日本东芝、日立存储、韩国LG

汽车/航空领域：

广汽本田/丰田、上海大众、乐视汽车、比亚迪、猎豹汽车、四维尔丸井、成飞集团、南玻集团、鸿图科技

电商、零售

京东商城、苏宁云商、唯品会、凡客诚品、科通芯城、慧聪网、震坤行、米思米集团、茂业百货、天虹商场、新一佳、壹加壹、岁宝百货、天合百货、天音通信、百果园

家用电器：

格力空调、美的集团、新宝电器、格兰仕、TCL集团、德赛数码、海信电器、创维集团、广东万和新电气股份、广东新宝电器、卡尔蔡司光学、深圳传音控股、海德照明电器

IT、通讯电子：

联想集团、北大方正、台电科技、神舟电脑、海尔电脑、漫步者科技、奋达集团、航嘉电源、朗科集团、台湾鸿海、伟创力、德豪润达、中兴通讯、Oppo、Vivo、魅族、传音控股、广州邦讯、远峰电子、铂恩氏电子、科德电子、科陆电子、风华高科、国威电子、致丰微电器、太上集团、珠海东之尼电子科技

家具家居：

欧派厨柜、华帝股份、阿斯丹顿、东泰集团、广东炬森、苏州金螳螂、红星美凯龙

食品饮料

台湾徐福记、康师傅集团、阿尔卑斯奶糖、均瑶集团、金威啤酒、广东金苹果、乐高食品

物流：

顺丰速运、韵达快递、天天快递、宅急送、邮电EMS、天地华宇、飞马物流、国电物流、能源物流、神彩物流、珠海励和供应链管理

医药健康

海王药业、三九药业、丽珠集团、联邦制药、一致药业、南北药行、健康元、汤成倍健

【客户评价】

“过去我在分析公司供应链的过程中缺少清晰的结构性，经常是眉毛胡子一把抓的混乱感觉。此次培训让我明确感受到了徐老师在咨询过程中的解决逻辑。另外通过其他同学的问题也学到了很多有用的供应链管理方法和技巧”

——中山大洋电机COO：刘学文

“徐老师对课程的规划和目标都很清晰，投入了很多的热情来教学。老师的授课经验非常丰富，无论是现场解答还是按组指导，这样的采购管理实操指导部分让我司同仁非常有收获，面对面的分享形式，是线上课程无论如何也达不到的感受”。

——阿斯丹顿采购总监：吴丽华

“徐老师传授的经验非常宝贵，很多时候感觉他在一个很高的高度上提出解答和建议，给人豁然开朗的感觉，通过同学们的分享，我从中获得了很多启发，对于供应链管理工作更有信心了。一天的课程强度很高，有大量的知识、能量、信息在流动，需要慢慢消化吸收，虽然有点疲惫，但非常有满足感！”

——朗科集团PMC经理：王一帆

“徐老师的讲解很精彩，用人本主义的方法，情境式的描述，深入浅出的讲解，让我感觉到了供应链物流管理的精妙之处。同学之间的互动学习，因各人看问题的角度不同，从中都收获了不少心得，这种学习模式值得提倡。”

——能源物流副总经理：鞠鲁生