**品类管理与支出分析**

|  |
| --- |
| 时间地点：2024年4月19-20日（周五六）上海 7月21-22日（周日一）北京培训讲师：林俊课程费用：4800元/人（含授课费、证书费、资料费、午餐费、茶点费、会务费、税费）招生对象：企业采购管理人员、寻源经理、品类经理、采购主数据管理人员等友情提示：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/k00134.htm> |

课程特点：

 在没有标准的品类流程前提下，通过讲师的跨界经验整理出一套切实可行的逻辑结构，便于学员理解和掌握；

 由几次递进的小练习，最终进行现场实操，帮助学员体会品类管理的方法和战略制定；

 了解何谓品类管理：发展和底层逻辑；

 熟悉品类管理的方法论及工具：3大基础、4大支柱和STP方法；

 通过实际的举例示范，理解一些品类管理的模板或报告的实际运用；

 通过课堂演练，基本掌握如何并制定品类战略；

 以讲师多年的管理经验，帮助学员理解有效地设计最终报告的关键点和流程。

课程硬件要求：

 学员会提前分组；

 每组需要至少1台笔记本电脑由小组内学员自带，会与各小组成员提前进行协调；

 使用讲师指定的汇报用Presentation模板进行练习，在此基础上各小组可以自行增加其方案的汇总内容或特别的支持页；

 最后的展示练习由小组指派1位成员进行上台演示：15分钟/组，其余作为支持人员。

参训对象：

企业采购管理人员、寻源经理、品类经理、采购主数据管理人员等

授课形式：

知识讲解、案例分析讨论、角色演练、小组讨论、互动交流、游戏感悟、头脑风暴、强调学员参与。

课程大纲：

一、品类管理概述

 品类管理的发展

 品类的划分方法

 品类管理的3大基础和4大支柱

 品类管理的流程

二、3大基础之一：战略寻源简述

品类管理和战略采购的区别

ATKearney战略寻源7步法

 支出分析

 供应链复杂度分析

 品类定位定位矩阵

 品类SWOT分析

 供应商漏斗

 供应商分析及选择

 比价谈判及反向竞标流程

练习：需求分析

三、3大基础之二：供应商管理简述

应商绩效管理

 技术路线

 各种类型的质量绩效

 采购成本分析

供应商分类或分级

供应商关系管理

 供应商身份证

 供应商激励模型

 形式：业务回顾

 对应供应商管理的组织结构

 合同管理流程

 供应商路线或生命周期管理

 供应商退出

练习：供应商分析

四、品类管理方法论

STP方法

 采购战略需求分析

 上游供应市场分析

-- 价值链

-- Porter五力分析

-- 竞争对手的供应分析：Tear-down

-- 市场竞争模型和定价模式

 基于各种定位的采购战略目标管理

五、品类管理的软技能提升

 时间管理

 4大支柱

 数字化战略

六、制定品类战略

 品类战略制定的步骤以及关键问题

 结构设计原理

 生成标准模板

 最终战略报告的注意要点

 练习：品类战略报告(以presentation汇报的形式)

讲师介绍：林俊老师

目前任职于某著名全球500强跨国企业，担任全球商品采购总监负责亚太区近60个工厂，3亿欧元的相关商品类别的战略采购管理，英国赫瑞瓦特(Heriot-Watt University)工商管理硕士。

曾在全球知名跨国企业如通用电气（亚太）采购中心，法国核电集团，惠而浦（中国）投资有限公司等历任项目管理及采购经理等职务。

拥有丰富的实战经验，涉及过的采购产品涵盖多种商品类别，比如各种加工工艺，大宗原材料以及间接性物料等。熟悉多种商品的作业成本，以及亚太区各个国家的市场和供应链特点。近20年世界500强公司丰富的采购经验和丰富的海外工作经历，以及对采购案例的深入研究使得培训课程有很强的针对性和实践指导性。

擅长课程：

采购谈判管理、供应商管理、成本分析与控制、战略采购管理、采购必备的财务知识与技能等系列采购课程。

培训风格：

讲课概念超前，但又注重实际应用；案例丰富并且主要来自本人的多年实践经验。善于帮助听众换位思考，采用现场答疑、专家诊断等授课方式，消除填鸭式讲授的枯燥和乏味。睿智，条理性强，深受客户欢迎。

曾培训和辅导过的企业有：

德尔福汽车、康明斯中国、李尔公司、BMW、Nokia、Haier、IBM、Tyco、Tower、Tcl、中海油公司、ABB、Siemens、Philips、Aucma、Media、奥的斯电梯、飞利浦亚明、拜耳公司、西门子、萨帕铝热、通用磨坊、美卓造纸机械、艾欧史密斯、英格索兰、联合利华（中国）、唐纳森过滤器、Intel（中国）、伟创力、赛诺菲中国（Sanofi）、美国药星制药（Amphastar）、阿斯利康投资（中国）、康菲石油、大众汽车、彼勒、万可电子、格兰特钻具、青岛庞巴迪、联合汽车电子、嘉吉粮油、美铝、采埃孚、德克斯米尔、利洁时中国投资、天津雅马哈、海航集团、中国国际货运航空公司、乔治费歇尔汽车用品、中集集团、上海家化、哈利玛化工等上千家企业。

培训过的客户有：

伊利、拜耳、家乐福、霍尼韦尔、施耐德电气、益海嘉里、三一重工集团、联想、百安居、丸红、小松投资、联合利华、保洁、UPS、旺旺集团、红星美凯龙、英特尔、ABB、液化空气、陶氏化学、科莱恩化工等知名公司。