

主题：《采购供应链全流程管理与实务操作》

主讲:李文发

一、【课程优势】

李文发老师聚焦采购供应链管理、咨询和培训 30 年，精通企业战略采购运营模式、采购需求计划预算、采购 TCO 成本、价格分析、采购谈判与合同、采购成本控制、如何有效降低采购成本，集团战略供应商选择、评估和管理，供应商产品质量管理、供应链管理系统优化。具有丰富的采购、供应商及供应链管理和培训经验。在培训中，多以优秀微电企业采购成本、供应链管理、谈判成功案例分析为主线，多讲案例分析、策略方案、解决问题的方法、工具、模板的运用，让学员很快落地运用。

数字化供应链的本质是“供应链运营管理”+“数字化”，对供应链数据的即时收集、分析、反馈、预测、协同等干预方式，把复杂供应链运营及信息流进行数据化处理，起到提前决策、降本增效、控制风险的目的。

二、【培训目标】

- 1、新时代供应链设计、战略采购的核心及采购动作机制
- 2、数字化供应链管理
- 3、优秀企业供应链解决方案
- 4、理解物料成本构成
- 5、采购成本价格分析及控制成本的策略与工具
- 6、如何收集市场行情信息
- 7、供应商上游原材料市场价格日常监控方式及应对方法
- 8、供应风险种类、风险信息收集渠道和收集方法、控制手段
- 9、如何对供应商准入的评审及关系的管理
- 10、获悉供应结构持续优化的目的、手段及方式
- 11、采购的质量与交付的管理
- 12、战略采购谈判技能
- 13、新时代优秀企业采购供应链管理案例分享

三、【学员对象】

采购人员、供应商管理人员、订单管理人员、物流人员、采购经理、其他与采购相关人员。

四、【培训时间】2 天

序号	主题	对应的章节	内容	时间
第一篇	采购供应链战略篇	第 01 到第 03 部分	供应链设计+战略采购+流程优化+数字化供应商管理	半天
第二篇	采购成本管理篇	第 04 到第 05 部分	采购成本价格分析+成本控制工具+降低采购成本策略	半天
第三篇	采购效率与质量管理篇	第 06 到第 07 部分	供应商产品质量和交期管理	半天

第四篇	采购商务合作与供应链风险篇	第 08 到第 09 部分	采购谈判准备+采购谈判技巧策略+采购供应链风险控制	半天
-----	---------------	---------------	---------------------------	----

五、【培训方式】

讲师讲解+现场讨论+案例分析+学员现场演练（出方法，出策略，出表单,出工具）+评委评比（排次，记分，奖励）+笔试

六、【培训大纲】

第一阶段—采购供应链战略篇

第 01 部分：供应链管理设计篇——供应链顶层设计与优秀企业问题解决（培训目标——理解应链管理设计、目标、实施原则与运用方式和发展方向，快速响应客户，满足用户要求）

一、企业精益供应链管理

- 1、精益供应链管理
- 2、供应链的类型、特征与形式和发展
- 3、供应链管理的目标及要求
- 4、供应链管理战略的设计及要求
- 5、供应链发展方向

二、供应链管理的模式与实施原则

- 1、供应链主要运作方式——拉动式供应链的建立
- 2、降低运营成本的模式——业务外包的战略选择
- 3、供应链一体化的基本模式
- 4、供应链管理中的常见问题与风险规避
- 5、实施供应链管理增强企业竞争力的途径与建议

三、企业战略供应链管理的核心工作

- 1、系统的构筑
- 2、需求与供应联携管理
- 3、计划与预测管理执行管理
- 4、物流与配送网络等

四、案例分析

案例分析 1——企业战略供应链管理带来的业绩

案例分析 2——以供应链管理促企业转型升级

案例分析 3——供应链一体化的基本模式的优势分析

案例分析 4——如何规避运营计划与供应链转型中的风险

五、现场分组讨论并解决——面对供应链管理的核心竞争要素的要求，如何做？

第 02 部分：战略采购管理篇——战略采购管理系统及采购流程优化与团队建设（培训目标——掌握战略采购系统要求和流程控制，采购人员要求和团队的

组织建设)

一、采购流程控制

- 1、采购组织的基本类型
- 2、案例分析：集团公司物资采购部门组织如何设计
- 3、互动：如何实现从传统采购到战略采购的转变
- 4、互动：作为采购经理人如何把控战略采购的四个关键特征和六大核心价值
- 5、建立先进的采购管理系统的要素和要求
- 6、案例分析：公司采购部门工作流程解读
- 7、练习：本公司采购流程的设计和优化应注意什么问题？有哪些关键点需要掌握？
- 8、案例分析：德国大众企业高效的流程优化的作法——针对这个案例理解流程的重要，如何建立标准和提高效率？

二、采购应具备的六大能力建设和基本素质要求

- 1、采购人员的五大能力建设
 - (1) 案例分析——考察你的分析能力
 - (2) 案例分析——考察你的沟通表达能力
 - (3) 案例分析——考察你的预测能力
 - (4) 案例分析——考察你的风险管理能力
 - (5) 案例分析——考察你的战略思维能力
- 2、采购人员的专业知识要求
 - (1) 案例分析——考察你的财务知识
 - (2) 案例分析——考察你的仓库物料知识
 - (3) 案例分析——考察你的生产方面的知识
- 3、采购人员的职业素养
 - (1) 案例分析——考察你工作中具备敬业的精神
 - (2) 案例分析——考察你与供应商业务中的公正与诚实

三、现场讨论与模拟演练：

- 1、本公司采购流程如何，需要对采购流程设计与采流程优化吗？如何优化和梳理？
- 2、如何提高采购人员的工作绩效，你是如何做好采购人员的绩效考核的？（分析考核的要素和指标）

第 03 部分、数字化供应链——规划建立 SRM 为基础数字化供应链管理——

效果呈现：打通与供应商信息壁垒，实现供产平衡，降低采购成本、提高准时

交付率、提高质量合格率

一、数字化供应链管理平台建立和实施细节

- 1、供应商如何准入
- 2、供应商绩效管理
- 3、采购需求管理 SOW
- 4、寻源管理
- 5、合同管理及信息发布
- 6、采购计划的管理
- 7、供应商质量管理与改进
- 8、供应商交期管理
- 9、线上财务对账管理
- 10、售后管理与问题处理——供应商关系管理

二、数字化采购与供应商协同管理

- 1、供方管理协同——供应商生命周期协同管理
- 2、采购计划的协同管理——自动推送、查询、在线反馈
- 3、采购订单——SRM系统与SAP集成，线上发布信息
- 4、采购质量验收协同与改进——线上线下相结合
- 5、财务协同——SRM与SAP系统的深度集成，实现与供方的在线对账、发票导入和校验
- 6、采购进度、采购质量的监控和预警协同

三、SRM+MM数字化赋能的效果呈现

- 1、线下变线上
- 2、手工变自动
- 3、无序变有序
- 4、无据变有据
- 5、降低成本、缩短交期、提高质量水平，提高效率

四、数字化降低供应链成本的新方法与新策略

（一）降本新方法

- 方法1、考虑供应链运用价值链分析方法
方法2、重视降低采购总成本而不仅是采购价格
方法3、通过资源共享来降低采购成本
方法4、利用信息化的管理手段来降低采购成本

（二）降低新策略

- 1、改进采购过程及新的价格谈判策略
- 2、供应商的质量改进实现降本
- 3、利用供应商开展JIT
- 4、利用供应商的技术与工艺
- 5、供应商参与产品开发
- 6、还有许多新方法和策略

五、综合案例分析

- 1、推进采购活动过程信息进电子商务平台和物资采购管控信息系统
- 2、大数据信息化如何降低供应链成本

第二阶段—采购成本控制篇

第04部分：采购成本价格分析篇——如何对采购成本和价格进行分析（培训

目标——巩固采购成本账务管理、分析采购成本结构、比重、掌握成本分析的思路和方法及成本模型结构，其他行业成本分析案例分享。成果——呈现采购成本分析解决方案和模板)

一、采购的本质就是降低企业的成本

- 1、案例分析——打造具有竞争力的采购供应链系统
- 2、案例分析——如何降低采购的成本？
- 3、降低企业采购成本的五个要素和方法
- 4、互动讨论——什么时候采购性价比高，成本低——比价采购模式
- 5、互动讨论——解读企业采购的四大重要作用
- 6、排除对采购工作的4大误区，为采购正身

二、行业采购成本对企业的影响

- 1、采购——第二利润来源——采购创利手段
- 2、不同行业的采购价格减低对总成本的影响
- 3、采购成本管理四个方法

方法 1——运用价值链分析方法

方法 2——重视无形成本动因和采购竞争优势——TCO 分析方法

方法 3——通过资源共享来降低采购成本

方法 4——利用信息管理系统来降低采购成本

- 4、传统成本管理和战略成本管理比较

三、采购人员必备的财务成本分析的能力

- 1、学会理解经营损益表和资产负债表和现金流量表

- 2、三个财务工具表运用

四、对企业采购成本的全面认识——TCO 成本分析

问题 1——企业维持成本

问题 2——企业订购成本

问题 3——企业断料成本

问题 4——采购不当的间接成本

问题 5——供应商的生产成本结构

6、现场解决问题：如何降低供应商的生产成本？各成本占的比例如何？分别提出降低成本的方法

7、案例分析（1）——供应商成本构成分析表解析

8、案例分析（2）——材料成本构成和比重分析——如何突出成本优势？

五、如何进行采购成本分析

解决问题 1——如何分析产品的成本结构

解决问题 2——如何制定本公司的分解报价表

解决问题 3——如何重点关注总成本分析

六、对采购价格的调查工作如何展开

方法 1——确定采购价格调查的主要范围

方法 2——进行采购价格信息收集

方法 3——采购价格信息收集渠道

4、现场解决：如何处理采购市场的调查的信息资料？如何确保调查信息的真实性？

七、如何进行采购价格分析

1、现场讨论：全面立体剖析供应商的报价如何入手？

2、互动分析：价格分析中要考虑的项目——影响价格的因素

3、价格分析要注意的问题

4、现场讨论：如何进行采购价格的计算？

八、采购成本计算：

1、案例分析——固定成本和变动成本分析计算

2、举例分析——QDA 分析与计算

3、举例分析——一份产品成本分析报价的清单与计算

九、价格分析和计算的 11 种方法与工具运用

十、综合案例分析：

1、案例分析——对大宗原材料比价采购技术运用——亮点——直采、集采、合同、约定、降本

2、案例分析——对采购成本会计数据分析

3、案例分析——西门子集团设备/器材配件采购成本模型分析

4、案例分析——原料类采购——招标比价的运用

第 05 部分：采购成本控制篇——企业降低采购成本的策略和方案（培训目标——分层分析降低成本的方法和策略，理解供应商上游市场成本、价格日常监控方法，以及市场价格变化对采购策略方式的影响与应对。效果呈现——使企业成本真正落地）

一、降低采购成本的策略之一——管理好采购人员

- 1、现场讨论：为什么说采购人员容易出事——如何管好采购人员
- 2、方法 1——选人重人品、用人重绩效
- 3、方法 2——轮换与审计
- 4、方法 3——设立供应商投诉专线
- 5、**案例分析——采购职业道德规范解读**

二、降低采购成本的策略之二——招标比价采购降低成本

- 1、如何控制招标的过程
- 2、招标文件的管理
- 3、招标过程中风险规避
- 4、如何通过招标降低采购成本
- 5、现场讨论：如何预防招标过程中合谋和串通的发生
- 6、**案例分析：对大宗项目招标过程控制和评标过程解析**

三、降低采购成本的策略之三——活用采购原则

- 1、采购 5R 原则的具体工具运用
- 2、三个关键性的采购原则
- 3、采购中 ABC 管理法运用
- 4、**案例分析——采购物品的“采购半径”——成本和风险管理**

四、降低采购成本策略之四——日常事务中控制采购过程降低成本

- 1、鼓励供应商之间竞争
- 2、包装和运输优化
- 3、延长付款时间
- 4、大力实施材料标准化
- 5、推动全球采购

6、案例分享——全球化采购的成本节约成功经验分享

五、降低采购成本策略之五——精益库存管理降低采购成本——有效库存合理管理

- 1、精准库存量的设定
- 2、加快库存的周转
- 3、分析库存成本的构成
- 4、提高库存准确度
- 5、加速仓库物品周转

6、案例分享——丰田公司 VMI/JMI/JIT 模式有效降低库存成本

六、降低采购成本的策略之六——供应商的早期介入向供应商要成本

- 1、供应商战略关系的打造
- 2、采购供应商早期参与
- 3、供应商能力的输入
- 4、供应商早期介入的要求
- 5、改变设计，减少变更
- 6、**案例分析——采购供应商由被动变主动介入规避风险降低成本**

七、降低采购成本的策略之七——通过改变采购质量和交期降低成本

1、提高采购产品质量的三个办法和手段、

2、如何应对强势力供应商降低采购成本

3、如何改进供应商降低成本

4、如何缩短采购周期，提高交期达成率降低成本

5、案例分析——如何提高交付达成率降低成本——绿色通道如何实现

八、降低采购成本的策略之八——其他 21 种降低采购成本的方法介绍

九、综合案例分析和现场讨论：

1、案例分析——行业咨询公司对企业降低采购成本的方式进行调研，通过数据分析如何实现采用这些模式或策略降低成本？

2、现场讨论——您企业采购运用了有哪些降低成本的方法和策略与大家分享？

第三阶段——采购效率与质量篇

第 06 部分：供应商品质控制篇——改进供应商的产品品质提高合格率（培训

目标——如何改进供应商产品质量，解决品质问题。效果呈现——提高产品质量合格率)

一、采购产品品质控制规划

1、品质控制事前的规划

- (1) 决定品质的标准和规格
- (2) 与供应商一起确认标准
- (3) 了解供应商的承制能力
- (4) 双方确认验收标准
- (5) 要求供应商建立品质控制等级制度
- (6) 准备及校正检验工具或仪器

2、品质控制事中执行

- (1) 检查供应商规范作业
- (2) 样品的提供
- (3) 检验人员驻厂控制
- (4) 品质控制措施的落实

3、事后品质考核

- (1) 严格执行品质验收标准
- (2) 处理企业与供应商之间品质分歧
- (3) 提供品质异常报告
- (4) 要求供应商承担品质责任
- (5) 不合格供应商的处理

二、帮助供应商导入新的质量标准化的体系和方法

1、质量管理体系的导入和维持——ISO 系统

- (1) 管理责任要求
- (2) 产品实现过程控制要求
- (3) 资源的要求
- (4) 测量和分析和改进的要求

2、全面质量管理 TQM

- (1) 如何实现三全四个一切
- (2) PDCA 的运用等

- 3、品质改进工具的运用
 - (1) QQC 的导入和运用
 - (2) 品质五大工具的操作
 - (3) QC 七大手法的综合使用
- 4、如何对供应商进行培训和辅导实现持续改进
 - (1) 培训计划建立和实施
 - (2) 培训的重点和要求
 - (3) 持续改进的方法和策略
- 5、积极欢迎供应商的抱怨与投诉
 - (1) 建立供应商投诉的机制
 - (2) 受理投诉
 - (3) 供应商投诉的处理与预防

三、采购品质控制具体实践

- 1、培训供应商的品质意识——三不政策
- 2、制定品质控制的标准
- 3、建立采购品质目标——如品质合格率
- 4、成立采购品质机构
- 5、建立品质管理制度和品质体系
- 6、建立供应商扣款办法和流程
- 7、签订质量保证协议
- 8、审查供应商品质体系
- 9、供应商的早期参与

四、案例分析：

- 1、如何提高员工品质意识的？
- 2、公司供应商品质体系查检表
- 3、公司实施采购质量事故责任追究制度

五、分组讨论：

- 1、供应商质量控制的有效方法的哪些，请举例说明。
- 2、如何对供应商之不合格品进行判定与处理？

第 07 部分：供应商交期控制篇——如何提高采购订单交期达成率（培训目标

——如何提高供应商交期，解决采购交期问题。效果呈现——提高采购交期达成率)

一、采购交期管理的规划

- 1、确保订单按时交付的重要性
 - 2、交期的规划与决策
 - 3、采购前期时间的要考虑的问题
- ### 二、针对多品少量交期紧的订单与JIT 两程类型的订单管理
- 1、多品少量订单的交期管理
 - 2、JIT 订单的交期管理条件和要求
- ### 三、采购交期跟催常用方法和工具介绍
- 1、常规跟催
 - 2、定期跟催
 - 3、物料跟进表
 - 4、物料跟催箱

四、采购各阶段交期跟催要点

- 1、下单阶段跟催要点
 - 2、订单执行阶段跟催要点
 - 3、生产阶段跟催要点
 - 4、交货阶段跟催要点
- #### 五、采购交期延误原因分析及对策

- 1、交期延误原因分析
- 2、改善与供应商的沟通
- 3、建立并加强交期意识等制度
- 4、编制实绩资料

六、案例分析——交期进度控制中常见问题

问题 1——客户样品未出，订单却来了，怎么办？

问题 2——技术资料（如 BOM、图纸、工艺资料）来得慢，怎么办？

问题 3——订单的生产物料一时到不了位，怎么办？

问题 4——客户的多种少量的订单更改太快，有时只有交期无明确的产品（技术、产品未定），怎么办？

七、现场讨论

- 1、案例分析——紧急订单切换案例研究。
- 2、案例分析——遇急单问题如何解决？
- 3、综合案例分析讨论——（1）进度异常分析与如何工作改进？（2）插单生产如何应对？（3）多品种小批量订单如何采购？（4）产销失调原因及对策？

第四阶段、采购商务合作篇——采购商务谈判与风险管理

第 08 部分：采购供应商谈判实施篇——高效供应商谈判技巧和策略（培训目

标——掌握谈判过程控制，供应商谈判中的技巧、策略，效果呈现——达成谈

判目标)

一、采购供应商谈判过程

- 1、新产品开发前早期输入的供应商谈判
- 2、供应商调查阶段的谈判
- 3、试产阶段的谈判
- 4、产量阶段的谈判

二、采购谈判每个阶段谈什么内容

- 1、谈判的内容
- 2、采购谈判的环节：询盘—发盘—还盘—接收—签约
- 3、讨论思考——谈判的什么环节已经具备了法律效力

三、采购谈判的基本步骤和流程

1、开局阶段的方法和策略实战

策略 1——选择正确的开局方式

策略 2——积极主动地创造和谐的谈判气氛

策略 3——收集尽可能多的信息，探测对方情况

策略 4——会说不如会听

策略 5——倾听容易出现的问题

2、交锋阶段是核心阶段，实际操作和注意点

策略 1——走马换将

策略 2——红脸白脸——角色扮演

策略 3——声东击西

策略 4——疲劳轰炸

策略 5——浑水摸鱼

策略 6——故布疑阵——现场练习——案例中采用什么策略——“托儿”的案例分享

策略 7——欲擒故纵

策略 8——投石问路

策略 9——以退为进

策略 10——最后通牒——出其不意，最后通牒案例分析

3、妥协阶段有几种类型，如何让步，让步的目的是什么——打破僵局的策略

四、采购谈判心理分析

1、心理特征分析——心理定势分析

2、行为举止分析——动势因素分析

3、情绪波动分析

五、买卖双方双方优劣势技术分析

1、买方优势的表现形式

2、观察买卖双方力量对抗情形采用合适策略

策略 1——打压策略

策略 2——平衡策略

策略 3——多角化策略

策略 4——不同策略下的行动方针

六、影响谈判的五大障碍

七、采购谈判议价分类技巧

1、采购方占优势议价技巧——压迫式议价

技巧 1——借刀杀人，见好就收，切勿割颈竞争——案例分析

技巧 2——过关斩将——案例分析

技巧 3——化整为零——案例分析

技巧 4——压迫降价，切勿以牙还牙，杀鸡取卵——案例分析

2、卖方占优势的议价技巧

技巧 1——迂回战术，寻求委托代理——案例分析

技巧 2——直捣黄龙，原厂直供——案例分析

技巧 3——哀兵姿态——来日方长，感恩图报——案例分析

技巧 4——釜底抽薪——进行成本分析和核算——案例分析

3、买卖双方势均力敌时议价技巧

技巧 1——欲擒故纵——案例分析

技巧 2——差额均摊、中庸之道——案例分析

4、当供应商要提高价格时议价技巧

技巧 1——直接议价协商

技巧 2——间接议价技巧

八、杀价绝招六式

绝招 1——咄咄逼人，开低走高——一开始就斩尽杀绝，然后逐档提价

绝招 2——置死地而后快，欲擒故纵——迫使对方让步

绝招 3——鸡蛋里挑骨头，百般挑剔

绝招 4——疲劳轰炸，死缠烂打

绝招 5——直讲经费紧张，博得对方同情

绝招 6——施以哄功，给他搭桥作媒

九、谈判中的有效话术

1、谈判中的五种话术类型

3、谈判话术模式

4、威胁的五个不同特点

5、提问的技巧

十、谈判中的冲突管理

1、什么是冲突

2、解决冲突的战略

3、处理利益冲突的方法

4、冲突管理

十一、成功谈判者的特点、风格

1、比较不同的谈判风格

2、成功谈判者的特点

3、成功谈判与性格有关系

十二、大型项目谈判综合案例分析：公司对项目的洽谈的具体实践运用了什么谈判策略

十三、谈判角色扮演——现场演练

第09部分：采购风险管理篇——供应商风险的识别和分析与防控（培训目标

——了解企业常见的供应风险种类、风险信息的收集渠道和收集方法、常用的

控制解决方式)

一、正确认识供应商风险控制所面对的问题

问题 1、供应商风险及其危害

问题 2、供应商风险的分析

问题 3、供应商风险具备的特点

问题 4、供应商风险管理面临的几大问题分析

问题 5、控制供应商风险需要转变四个观念

问题 6、现代企业对供应商管理观念的四大创新

二、企业供应商风险的分析与管理方法

1、企业供应商的外部风险分析

2、企业供应商的内部风险分析

3、供应商风险管理的四个阶段

4、供应商风险的管理四个方法

方法 1——风险转移

方法 2——风险自留

方法 3——损失融资

方法 4——风险控制

三、企业防范供应商风险的内部控制措施

措施 1——应建立与完善企业内控制度，加强教育，提高素质

措施 2——对物资采购招标与签约监督

措施 3——对采购供应全过程、全方位的监督

四、供应商风险的控制手段与工具

1、风险的分散

2、风险的转移

手段 1——市场价格波动的风险

手段 2——套期保值

五、供应链环境下降低采购风险的实践

- 1、集中采购——四种形式介绍
- 2、建立供应商的长期伙伴关系
- 3、加快物资采购的信息化建设
- 4、推行准时制采购（JIT 采购）管理模式
- 六、采购时间风险控制的最佳实践
 - 1、进度上造成延迟的可能原因
 - 2、阻止延期的措施
 - 3、采购时间风险控制工具
- 七、采购成本风险控制
 - 1、成本风险形成的原因
 - 2、阻止或最小化成本风险的措施
 - 3、采购成本风险控制工具和方法
- 八、采购质量风险控制
 - 1、质量风险产生的可能的原因
 - 2、降低或最小化质量风险的措施
 - 3、全面质量管理（TQM）
 - 4、采购时间、成本与质量风险的三维控制
- 九、合同管理与法务风险规避
 - 1、合同变更风险
 - 2、争议的处理
 - 3、索赔
- 十、采购中的道德风险
 - 1、采购人员的行为矩阵
 - 2、采购工作人员工作标准
 - 3、采购中道德违规行为
 - 4、防范采购舞弊措施
 - 5、如何杜绝“回扣”
- 十一、防止受制于供应商降低风险
 - 1、全球采购
 - 2、开发新的供应商
 - 3、注意业务经营的总成本
 - 4、一次性采购
 - 5、利用供应商的垄断形象
 - 6、增强相互依赖性
 - 7、更好地掌握信息
 - 8、协商长期合同
 - 9、与其他用户联手
 - 10、让最终客户参与
- 十二、案例分析——集团企业如何规避供应商风险

七、【专家简介】

李文发——著名采购/供应链管理品牌专家

（一）专家背景：

◆武汉大学学士，华南理工大学 EMBA 硕士，中国管理科学院研究员，PPT 国际职业培训师；

- ◆清华大学、上海交通大学、西北工业大学、中山大学特邀客座教授；
- ◆30年聚焦采购/物流/供应链运营管理的实践/咨询和培训；
- ◆17年集团公司采购/物流/供应链运营经理/总监/副总职务；
- ◆13年专职管理咨询顾问和培训授课经验；
- ◆中国改革开放第一代采购供应链管理领航者和开拓者；
- ◆中国供应链管理联盟高级顾问；
- ◆中国、国际注册采购师职业资格授权讲师；
- ◆中国十强精益生产管理讲师；
- ◆中国培训界采购供应链领域人气最佳的“培训铁人”讲师。



（二）核心价值：

■企业工作经历：李老师作为中国改革开放以来第一代采购物流供应链管理者，他拥有17年外企、港企、台资、日企、大型民企公司采购/物流/供应链/PMC运营管理一线现场实战管理经验，曾任固特集团采购供应链总监，韩国三星科技、德国西门子集团、日本三洋集团精益供应链运营管理高级经理，华科集团采购/PMC/供应链副总经理，步步高集团运营副总经理。90年代中期，作为深圳外资企业早期供应链管理代表派往韩国三星本部，学习高效领先的供应链管理和现场精益生产管理技术。

■培训咨询经历：李老师拥有13年的专职培训咨询经验，曾帮助多家国有企业，外资企业，中小型民营企业做过80多个整体的采购与供应链及JIT精益现场管理和改善咨询案，多年的现场咨询成功项目，为李老师授课，提供了大量的落地实战案例。

■从业核心价值：30年以来，李老师最早将企业采购与供应，订单预测分析，柔性生产计划管理，立体化智能化仓库管理、精益物流管理、精益生产运营管理整合成企业供应链集成管理，将企业组织、上下游客户和供应商融合成一个实现增值流的整体，从而找到一条将企业和员工、供应商和客户间创造神话般双赢的根源。最早将《精益供应链集成一体化管理》作为一个行业培训领域，推向全国！作为中国第一代精益采购与物流供应链管理的引领者、开拓者、播种者和实践者，他培训行程全国31个省、直辖市和自治区，每年均授课量200多天，年授课量居全国讲师同行中前列，被业界同行推崇为采购供应链领域人气最佳的“培训铁人”！接触过的企业家、企业高管无数。多年来，他努力引导企业改变传统的采购模式、计划模式和运营运营方式，通过对企业内部和企业间上下游的供应链模式转型、联盟融合、协同，快速降本，实现增值。

（三）授课风格：

李老师培训主张“三不”（不忽悠、不虚假包装、不吹捧）和讲究“三实”（实干、实料、实用），在培训中以实战案例开眼，意识入手开刃，解决实际问题见长。理论与实际相结合，辅以小游戏，管理视频，小组讨论，情景模拟等培训方式，通俗易懂，诙谐幽默，深受企业和学员喜爱和极高评价。

(四) 品牌课程：

《精益供应链集成管理》 《采购管理专业技能提升》 《采购成本控制与供应商管理与谈判技巧》 《招投标、合同管理与法务风险规避》 《供应链全面成本分析与控制》 《立体化仓储管理与现代物流配送》 《多种少量生产交期管理与排程技巧》 《柔性生产计划与物料控制 PMC》 《精益物料管理与库存控制》 《新时代智慧物流与供应链协同管理》 《MRO\设备、行政非生产采购管理与控制》。

(五)服务客户:

- 通讯金融业**：华为科技、三星通讯、步步高集团、联想科技、中国电信、中国移动、中国银行惠州支行、中国银行东莞支行、中国工商银行... ..
- 家居家纺业**：杭州顾家家居、北京克拉斯、富宝沙发、万家沙发贸易（北京）公司、宜家集团、东莞宝林、杭州华唐、宁波富邦、深圳兴利、香港简欧集团、富安娜公司、金盾服饰公司、浙江华欣家纺、深圳维纳诗床上用品公司、佛山嘉韵家饰、江苏紫罗兰家用纺织品、广州梦特娇.....
- 医药行业**：石家庄以岭药业、云南白药、北京药业集团、江苏南京正大丰海制药、山西振东药业集团、哈尔滨哈药集团、联邦制药、三九集团、山西亚宝药业公司、上海国药集团、河南仲景药业、新昌药业公司.....
- 食品、日化工业**：中粮生化、成都新都化工集团、浙江物产集团、大宝化工制品、恒利化工材料、三友化工集团、拉芳集团、澳思美日用化工、隆利奇集团、嘉宝日化集团、丹麦曲奇食品、广东甜甜乐食品、无锡凯得灵糖果食品厂、深圳糖果乐园食品、广东可罗食品、天津大成食品集团、湖南绝味食品集团。。。。。
- 汽车行业**：长春一汽大众、北京汽车集团、重庆长安汽车、厦门金龙汽车、神龙汽车、深圳航盛集团、湖北骆驼集团、陕西汽车集团、中国中车时代、华集汽配、上海大众集团、丰田集团、东风悦达·起亚、一汽奥迪、东方电气集团、亚普汽车集团、德根芬（鹤壁）汽车集团、喷达汽车集团、泰盛汽车集团、斯美达汽车集团、理研汽车集团、凌云汽车集团... ..
- 物流物业**：河北物流集团、顺丰速递、新希望集团物流、广州港物流、大连港务局、深圳盐田港物流、WAL-MART 物流、中粮集团、沃尔玛物流中心、北京万家物流中心、深圳福田保税区物流中心、深圳联想物流中心、山西振东股份物流中心、上海大众物流中心、顺丰物流中心、圆通快递公司、中信物业、华丰物业集团、赛格物业... ..
- 房地产公司**：万达地产、万科集团、碧桂园、龙湖地产、中信房地产、华润置地、远洋地产、金科实业（地产）股份、新世界地产.....
- 能源钢铁煤炭行业**：长江三峡、无锡国联能源、华北电网、南方电网、东北电网、茂名石化、天津电力、中电投、爱默生、大唐新能源、粤电集团、大庆油田、中国海洋石油、中国神华神东、中国华能集团、宝钢集团（钢铁）... ..
- 电子电器业**：顺德美的集团、海尔集团、歌尔声学、漫步者电子集团、TCT 电子、歌尔股份、华勤集团、金立电子、合兴电子、中深光电、百一电子集团、东聚集团、固特电子、华科电子集团、东莞伟创立集团、东芝泰格、NEC 中国、创维电子、茂元电子、凯尔斯电子、顶美电子、茂弘电子、达宏电子、光宝集团、卓瀚电子、恒通电子、美维电子集团、熬器电子、恒达电子、高科润电子、精灵电子、三达电子集团、翰宇电子... ..
- 烟草行业**：贵州毕节烟草、中国烟草集团、广州烟草公司、红河烟草公司、合肥烟草公司、杭州烟草公司、重庆烟草有限公司.....
- 纸箱、彩印、印刷行业**：广东亚太森博、松山纸品、李文集团、东莞合旺盈印刷、合肥、宁波创源文化、广东虎彩集团、福建凯达集团（彩印）、武汉昌大包装彩印、深圳旺盈印刷集团(国际)有限公司、立华彩印（昆山）有限公司。。。。。

●**制造业**：三一重工、华润集团、金固股份、万利达集团、富士康集团、骏材磁业、大同集团、TCL集团、联想科技、珠海兄弟工业、宏基集团、宏翔电器集团、三星电机、太华半导体、茂森集团、衡威集团、万家贸易、瑞升华科技、万江捷丰、珠海格力集团、创唯达实业、柏威五金、伟易达集团、正泰集团、加宝得材料、华南建材、大兴集团、恒腾达实业、嘉丝制品、乐百通实业、宇佳实业、徐工集团、图创实业、方鑫实业、印肯实业、东控实业、东瑞机械、龙江实业、平驰化工、群力制品、宏邦电器、科普电器、宏业金属...

...

●**其他行业**：上海航天、中国航天科工集团、中国航天信息集团、中航工业、国防兵器装备集团、二炮科工、中国兵装、中国船舶研究所、中电科研究院、中能建研究所、南京鹏力集团、顺德供销集团、华润超市、家乐福、沃尔玛超市、可口可乐集团、百事可乐集团、青岛啤酒、伊利集团、中粮生化、王老吉集团、新希望集团、光大集团（地产）、浙江物产集团、骆驼集团、长盈泰博精密公司、冠腾集团、广东乐从供销集团、广州兴森快捷集团、广州万宝集团、华坚集团、飞鸿集团、天昊科技、住友电工、企旗电线、希尔光学、金源光学集团、智通人才、汇安人力、富宝沙发、德州鞋材公司、益鸿鞋材、裕元鞋业集团、广州CFS鞋业有限公司、美迪集团、群心美甲、大宝纸品、卓荣塑胶、达宇器材、龙光电业集团、水源清密、东海精密、超卓五金、恒丰五金、耀辉五金、安力科技、汇电电池、富力电池、广州园林园艺公司、广东佛山艺园工艺品公司、兴达艺品、精工灯饰、罗森照明、天宝五金、光华橡胶、科羽科技、为人信息工程、利达纸品印刷、才众电脑、优钢铁芯、飞天照明、中德精锻、海诚净化、广东省采购与供应链协会... ..

●**大学院校**：北京大学、清华大学、上海交大、西北工大、中山大学、深圳大学、汕头大学、广州外语外贸大学、东莞理工学院、茂名学院、华东理工大学... ..

(六)课堂剪影：



500强中冶集团——《供应链成本与招投标管理》



广东佛山工艺品公司——《高效仓储物流运作》



广东顺德供销集团——《采购价格分析与成本降低》



昆山长盈精密切削集团——《战略供应链管理》



广州地铁集团——《精益仓库与物流控制》



武汉新都化工集团——《供应商全面管理》



江苏苏州纽威集团——《供应链下柔性PMC》



中国移动南京分公司——《招投标与采购谈判技巧》



河南中光学集团——《采购成本降低与谈判技巧》



500强中国神华神东集团——《招投标管理实务》



浙江利欧集团——《采购技能与风险管控》



北京克拉斯家居联锁——《仓库物流配送与管理》



深圳通讯技术公司——《供应链环境下的PMC》



500强中国新希望集团——《供应链集成管理》



广东华兴玻璃集团公司——《MRO 采购实务》



华南铝材集团——《采购合同与职业操守》



500 强中国移动总公司——《战略采购与招投标》



广东本田集团——《供应商信用与风险管理》



500 强唐山三友集团——《采购专业技能培训》



一汽大众集团——《供应链之供应商管理》



500 东方电气集团——《高效招投标管理》



广东亚太森博纸业——《招投标管理实务》



上海航天集团——《采购谈判与成本控制》



500 强中国歌尔声学标杆企业——《采购技能提升》

广东华兴玻璃集团公司——《MRO 采购实务》



500 强中国移动总公司——《战略采购与招投标》

华南铝材集团——《采购合同与职业操守》



宏华集团——《采购成本管理与谈判技巧》