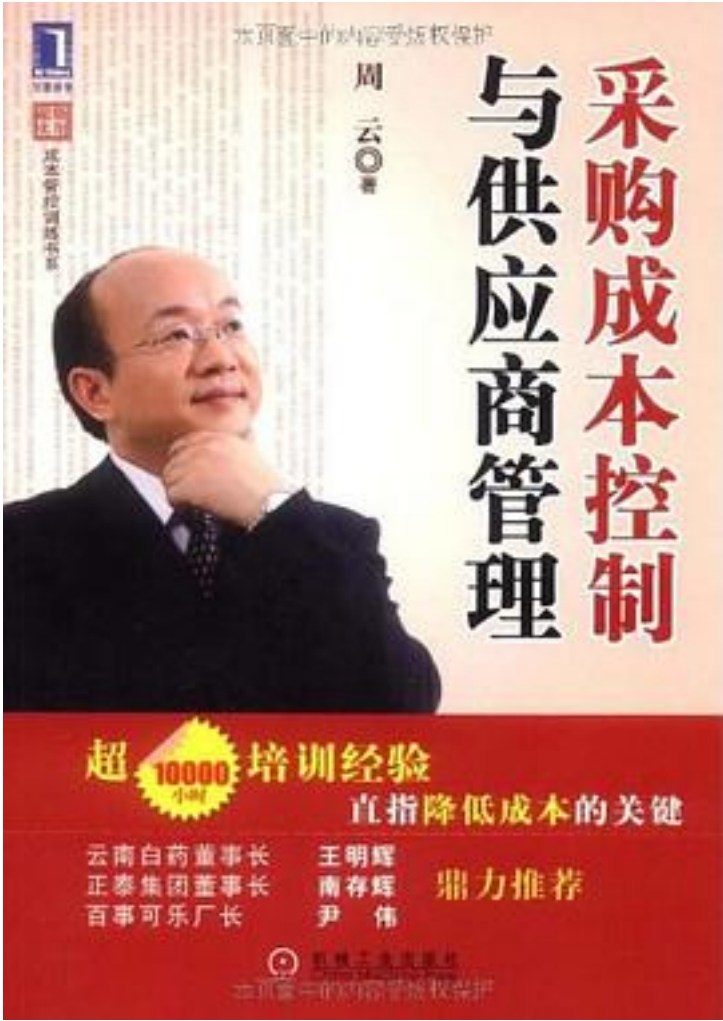


采购成本控制与供应商管理



[采购成本控制与供应商管理_下载链接1](#)

著者:周云

出版者:机械工业

出版时间:2009-8

装帧:

isbn:9787111278351

《采购成本控制与供应商管理》讲述了：通用电气前任首席执行官杰克·韦尔奇说：“

在一家公司里，采购和销售是仅有的两个能够产生收入的部门，其他任何部门发生的都是管理费用。”供应链作为企业的第三利润源泉，使得21世纪企业与企业之间的竞争已经更多地表现为供应链之间的竞争。作为供应链三大核心内容之一的采购，早在20世纪60年代就已经被视为利润中心，削减采购成本将极大提升企业盈利能力，进而增强企业的竞争优势。《采购成本控制与供应商管理》将先进的采购理念与实用的采购技巧相结合，为企业界同仁提供了简而易行的采购管理方案，对于想控制好采购成本并对供应商管理感兴趣的企业界人士来说是非常有价值的参考书。

作者介绍:

周云，“生产与供应链管理”领域顶尖培训师与咨询顾问，AACTP（美国培训认证协会）认证讲师，经常受邀到清华大学为总裁班学员讲授生产运营管理课程，同时兼任BSR“商务社会责任国际协会”中国供应商培训学院首席技术顾问。曾在可口可乐、嘉亮国际、环球食品、美晨集团等公司担任厂长及营运总监多年，先后赴香港、日本、澳洲与韩国接受培训并短期工作。曾与清华大学合作出版《削减工厂成本的五个方法》等4套培训DVD，其培训风格“专业、系统、生动、务实”，启迪智慧，引领潮流，深受好评。2008年4月曾专程赴日本丰田汽车考察精益生产降低成本之道。

目录: 前言第1章 采购系统与流程优化 1.1 从两句名言谈起 1.2 传统采购的四大误区 1.3 从传统采购到战略采购 1.4 战略采购的四个关键特征 1.5 采购的核心价值 1.6 先进的采购管理系统 1.6.1 采购策略的核心要素 1.6.2 先进的采购管理系统 1.7 采购组织设计与能力建设 1.7.1 采购的管理职责 1.7.2 采购组织设计与分工 1.7.3 采购人员的能力建设 1.8 采购流程设计与流程优化 1.8.1 采购流程的设计 1.8.2 采购流程的优化第2章 常用的采购技术 2.1 采购人员必备的财务知识 2.1.1 不可不懂的利润表 2.1.2 利润增加的两种途径 2.1.3 降低成本对利润增长的贡献更大 2.2 价值分析（VA）与价值工程（VE） 2.2.1 VA与VE简介 2.2.2 VA与VE的概念与原则 2.2.3 VA与VE提高价值的基本途径 2.2.4 VA与VE的实施步骤 2.2.5 VA与VE的十大思考方向 2.2.6 VA与VE活动成果评价 2.3 建立价格信息体系 2.3.1 为什么要建立价格信息体系 2.3.2 建立价格信息体系的三种方式 2.3.3 价格信息体系的三份关键资料 2.4 掌握成本分析的三个步骤 2.4.1 分析本公司产品的成本结构 2.4.2 制定本公司的分解报价表 2.4.3 重点关注总成本分析 2.4.4 价格的市场影响因素 2.4.5 供应商报价方法及依据 2.4.6 如何处理相同报价 2.4.7 如何处理垄断供应 2.5 其他常用的采购技术 2.5.1 规模经济 2.5.2 学习曲线 2.5.3 批量采购 2.5.4 期货采购 2.5.5 联合采购 2.5.6 合同管理 2.5.7 库存控制 2.5.8 供应商辅导 2.5.9 谈判技巧第3章 采购中的质量改善 3.1 质量与质量管理 3.1.1 质量概念的变迁 3.1.2 六西格玛简介 3.1.3 质量意识的“三不”政策 3.1.4 质量方法的“三步曲” 3.1.5 质量成本及其控制方法 3.2 采购中的质量改善 3.2.1 明确采购标准 3.2.2 供应商参与设计 3.2.3 供应商资格认证 3.2.4 检验与试验 3.2.5 关口前移实施免检 3.2.6 供应商质量的持续改善第4章 如何降低采购成本 4.1 管好采购人员 4.1.1 为什么采购人员容易出事 4.1.2 选人重人品 4.1.3 用人重绩效 4.1.4 轮换与审计 4.2 恰如其分地运用采购原则 4.2.1 采购的5R原则 4.2.2 三个关键性采购原则 4.2.3 采购中的ABC管理法 4.3 招标采购与竞争性谈判 4.3.1 招标采购的基本原则 4.3.2 招标采购的优点 4.3.3 两种常用的招标采购方式 4.3.4 招标采购的流程 4.3.5 如何开标与评标 4.3.6 招标采购的几个小技巧 4.3.7 竞争性谈判技巧 4.4 集中采购与电子采购 4.4.1 什么是集中采购 4.4.2 走向集中采购的三个阶段 4.4.3 集中采购的三个层次 4.4.4 集中采购的优点 4.4.5 集中之后需要电子化 4.4.6 电子采购的形式与功能 4.4.7 电子采购的流程 4.4.8 电子采购带来的成本节约 4.4.9 电子采购的种种优势 4.4.10 电子采购存在的障碍 4.5 其他降低采购成本的方法 4.5.1 鼓励供应商之间的竞争 4.5.2 包装和运输优化 4.5.3 延长付款时间 4.5.4 大力实施材料标准化 4.5.5 推动全球采购第5章 采购中的库存控制 5.1 库存与库存周转 5.1.1 什么是库存 5.1.2 什么是库存周转 5.1.3 加速库存周转的意义 5.2 库存计划的四个关键模型 5.2.1 库存管理的三角形原理 5.2.2 库存的成本模型 5.2.3 库存计划的基本术语 5.2.4 提高库存准确度 5.2.5 库存计划的四个模型 5.2.6

库存计划的Q模型 5.2.7 库存计划的P模型 5.2.8 库存计划的 (s, S) 模型 5.2.9
库存计划的 (R, s, S) 模型 5.3 订货量计算的五种方法 5.3.1 经济订购批量 5.3.2
批量对批量 5.3.3 固定期间内需求 5.3.4 固定订货间隔时间 5.3.5 SM算法 5.4
如何加速物料库存周转 5.4.1 加快周转的两个方向 5.4.2 及时处理呆滞品 5.4.3
如何降低原材料库存第6章 如何缩短采购周期 6.1 交货期与准时交货率 6.1.1
交货期的三种表达方式 6.1.2 准时交货率的两种计算方法 6.1.3 交货期的四个组成部分
6.2 如何缩短订单处理周期 6.2.1 组织保障 6.2.2 流程优化 6.2.3 电子化 6.2.4 加强预测 6.3
如何缩短采购周期 6.3.1 供应商库存管理 6.3.2 供应商的关系发展 6.3.3
共享的信息平台第7章 供应商关系策略 7.1 供应链开发的五个阶段 7.2
供应商关系策略的“八字方针” 7.2.1 供应商关系策略的“八字方针” 7.2.2
供应商经典的“四分法” 7.2.3 动态管理供应商关系 7.2.4 供应商关系的正确表述 7.2.5
供应商的“分而治之”第8章 供应商的选择与认可 8.1 供应商选择标准与模板 8.1.1
多因素比较选择供应商 8.1.2 三因素理论 8.1.3 六因素理论 8.1.4 七因素理论 8.1.5
建立供应商选择模板 8.2 如何开发与认可供应商 8.2.1 前期书面调查 8.2.2 产品认证 8.2.3
现场评审 8.2.4 供应商体系认证 8.2.5 供应商开发与认可的十个步骤第9章
供应商的评估与激励 9.1 批量生产中的供应商管理 9.1.1 总体采购协议 9.1.2
来料检查与定期审核 9.1.3 考核供应商绩效 9.2 供应商绩效评估与改善 9.2.1
如何评估供应商绩效 9.2.2 如何改善供应商绩效 9.3 供应商激励方式探讨 9.3.1 精神激励
9.3.2 物质激励第10章 采购谈判技巧 10.1 采购谈判与谈判流程 10.1.1 谈判的概念 10.1.2
谈判的流程 10.2 谈判准备的六个环节 10.2.1 目标确立 10.2.2 了解你的对手 10.2.3
对问题进行优先级排序 10.2.4 列出各种可能的选择方案 10.2.5 就每个谈判问题设定界限
10.2.6 检验界限的合理性 10.3 外部谈判的四个阶段 10.3.1 介绍阶段 10.3.2 冲突阶段
10.3.3 综合阶段 10.3.4 决定阶段 10.3.5 谈判总结 10.4 采购谈判工具箱 10.4.1
优秀谈判者的特质 10.4.2 采购谈判准备时要考虑的问题 10.4.3 如何开局制胜 10.4.4
如何相互了解 10.4.5 如何让步 10.4.6 如何打破僵局 10.4.7 谈判大师的经验
• • • • • (收起)

[采购成本控制与供应商管理_下载链接1](#)

标签

采购

供应链

采购成本控制与供应商管理

成本控制

管理

企业管理

专业知识

方法论

评论

第一个项目就接触全新领域，每日都在否定自己，重塑自己的过程中。加了个油！

不错，很实用 反复读一边用

经典

浅显易懂，体系清晰。

很棒的专业书，条理清晰，全面，例子典型助理解，我要再深读一遍

哥全都知道

条理清晰，初学者看了也很受用。

理论体系分层明确，入门者看挺好的

太过空泛太过空洞

有点儿像教科书唉～

同类书籍大同小异

有点儿像教科书，过于理论，案例分析稍显空洞

理论很好，但运用不易

从目录来看内容很全面，让人想看的欲望强烈。看完之后，感觉作者写得很浅，内容杂乱，还带有大量重复内容，一段话或相同的内容甚至可以在这本书出现3-5次，真是令人不解。但是总的来看，有助于我补充自己的采购专业知识，所以给个及格分。

[采购成本控制与供应商管理_下载链接1](#)

书评

我是完全的采购菜鸟，刚入这行，特意买本书来学习学习。
挑来选去结果还是买失败了，主要是我个人看不懂啊。这书读到第二部分关于价值分析价值工程之类的我就彻底糊涂了，不知所云了，对于初学者感觉还是不适用啊。
也许等到我熟悉后能看懂，唉。

前言 第1章 采购系统与流程优化 1.1 从两句名言谈起 1.2 传统采购的四大误区 1.3
从传统采购到战略采购 1.4 战略采购的四个关键特征 1.5 采购的核心价值 1.6
先进的采购管理系统 1.6.1 采购策略的核心要素 1.6.2 先进的采购管理系统 1.7
采购组织设计与能力建设 ...

