

供应商的选择：合作式方法

确定何时、如何选择经销商会使一个项目大获全胜，抑或彻底失败，即使经过精心策划。成功的关键在于懂得如何确立一种最为合理的供应商关系。

在本课程中，所有学员都将被引入一个独特的模型中，这个模型能帮助您确定最合理的供应商关系，而这种关系能满足您项目中各种需要。本课程涵盖了项目经理需要了解的任何方面，这些方面将影响签约流程中是否能更有效地与高水平且兼容性强的“伙伴”建立起一种长期共赢的关系。本课程探索了选择有效供应商的重要活动：表明您的正当要求，建立合理的关系，寻求合适的伙伴，构建正规的合同，双方保持平和的态度。

您将学习如何：

- 找出有助于您定义最合理供应商关系的因素并将其量化
- 对选择自制还是采购进行分析
- 进行市场调查，寻找合适的经销商
- 选择有利于成功的签约形式
- 通过谈判和构建合同来建立双赢关系

课程主题

正当要求：业务需要

- 制定、分析、表达要求
- 决定自制还是采购
- 采购策略

合理的关系：关系类型

- 风险考虑
- 公平的采购关系
- 合作性契约关系
- 正式商业联盟

合适的伙伴：最优价值源选择

- 预备招商流程
- 招商流程
- 授予流程

合适的伙伴：寻求合格的原材料及经销商

- 正确的供应商来源及成功伙伴关系的必要条件
- 何处寻找潜在的合作来源合作伙伴
- 有效关系的特点

正规的合同类型

- 风险考虑
- 定价：成本+固定费用、时间、材料

正规的合同

- 条款及条件
- 主协议及其类型
- 主协议中的普通元素和特定要求

合理的关系：谈判与结清交易

- 谈判与业务需求的关系
- 谈判流程的阶段
- 打造双赢局面的条款

课程信息

课程时间：3天

PDU: 22.5

