

<<采购经理成长同步指引>>

图书基本信息

书名：<<采购经理成长同步指引>>

13位ISBN编号：9787545408812

10位ISBN编号：7545408810

出版时间：2011-9

出版时间：广东经济

作者：滕宝红 编

页数：277

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<采购经理成长同步指引>>

### 内容概要

“成功经理人工作手册”丛书针对经理们只能边工作边学习的特点，将学习时间周期设定为半年，每个月又划分为四周，每周有一个学习的主题。

读者可以按书本的顺序按部就班地一周接一周、一个主题接一个主题地往下阅读，也可以根据自己的需要自由地拣选某一周、某一主题进行阅读。

“好记性不如烂笔头”，边学边记，勤动脑，多动手，把每天的所见所闻和书中的知识结合起来，理论联系实际，才能成为一名优秀的、出色的管理者。

因此，为了方便读者做笔记，本书在一些重要的、需要读者与工作相结合进行思考的地方，设计了一些空白的记录表。

请不要将这些表格忽略，要认真投入思考并记录下来，这绝对会有助于各方面能力的提升。

## <<采购经理成长同步指引>>

### 书籍目录

- 第一个月 进入角色
  - 第一周 为什么是我
    - 采购经理的条件
    - 采购经理的职责
    - 采购经理的权力
  - 第二周 认识采购与采购管理
    - 什么是采购
    - 采购作业的步骤
    - 采购管理
    - 采购经理实施管理的流程
  - 第三周 认识我的部门
    - 采购部的职责
    - 采购部在企业的地位
    - 采购部与其他部门的关系
  - 第四周 我与我的团队
    - 采购经理的下属构成
    - 采购部的分王依据
    - 采购部的人员设置
    - 下属岗位的人员数量设置
    - 各岗位的职位说明
- 第二个月 我的工作管理
  - 第一周 下指示与汇报工作
    - 汇报工作与听取汇报
    - 下达指示
  - 第二周 主持会议与参加会议
    - 会议的种类
    - 主持会议的技巧
    - 参加会议的技巧
  - 第三周、沟通，架起成功的桥梁
    - 沟通的方式
    - 沟通是双向的过程
    - 沟通的7C原则
    - 沟通的技巧
    - 管理沟通的要领
    - 现在开始提升沟通能力
- .....
- 第三个月 采购环节要环环相扣
- 第四个月 采购订单要跟紧
- 第五个月 采购过程要监控
- 第六个月 供应商管理忽视不得

## <<采购经理成长同步指引>>

### 章节摘录

**建立供应商档案** 企业的中长期发展战略要求与供应商实施双赢的战略合作伙伴关系，对企业的正式供应商要建立档案。

供应商档案应包括：编号、详细联系方式和地址，付款条款、交货条款、交货期限、品质评级、银行账号等。

每一个供应商档案应经严格的审核才能归档，企业的采购必须在已归档的供应商中进行。

供应商档案应定期或不定期地更新，并有专人管理。

**要建立供应商准入制度** 重点材料的供应商必须经工艺技术、质检、物资、财务、审计等部门联合考核后才能进入，如有可能要实地到供应商生产地考核。

企业要制定严格的考核程序和指标，要对考核的问题逐一评分，只有达到或超过评分标准者才能成为归档供应商。

**建立价格档案和价格评价体系** 企业采购部要对所有采购材料建立价格档案，对每一批采购物品的报价，应首先与归档的材料价格进行比较，分析价格差异的原因。

如无特殊原因，原则上采购的价格不能超过档案中的价格水平，否则要作出详细的说明。

对于重点材料的价格，要建立价格评价体系，由企业有关部门组成价格评价组，定期收集有关的供应价格信息，来分析、评价现有的价格水平，并对归档的价格档案进行评价和更新。

这种评议可视情况一季度或半年进行一次。

**建立材料的标准采购价格**，对采购人员根据工作业绩进行奖惩。

对重点监控的材料，应根据市场的变化和标准成本定期定出标准采购价格，促使采购人员积极寻找货源，货比三家，不断地降低采购价格。

.....

## <<采购经理成长同步指引>>

### 编辑推荐

“图析管理+管理方法+学习重点+学习心得” 作为一本部门经理的自修工具书，它将一步一步带领你、教会你、指引你，学会管理，走向成功。  
作为部门经理，在管理自己部门、团队时，都要讲究工作方法、技巧，做好笔记，定期检视。

<<采购经理成长同步指引>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>