

Certified Professional in Supply Management

供应链管理专业人士认证

项目概况：

ISM（美国供应管理协会）是当今世界上影响最大、最受推崇的采购与供应链管理专业组织之一。秉承其“*To Lead Supply Management*”的伟大使命，顺应市场变化、商业变革与新技术的应用，ISM于2008年在全球范围内推出了具有战略意义的注册供应管理专家认证项目（*Certified Professional in Supply Management*，简称CPSM），代表着最为严格的供应管理能力认证和供应链管理领域最高程度的专业资质。CPSM认证项目把范围扩大到整个供应链管理，强调供应管理的专业性，目标是成为全球供应链管理专业人士竭力追求的高端认证。

(CPSM) 供应链管理专业人士提供了领导职能。经过资源的整合来明确并满足内部和外部客户的多元化需求，在此过程中加强对材料和服务进行获取和管理。CPSM是著名的C.P.M.项目的升级项目，也是将过去30年成功的认证经验用于今天全球供应链环境的进一步扩展。此项目是用来巩固和强化职业竞争力的世界级的培训项目。并大大减少了学习CPSM的时间和增加了通过CPSM考试的机会。CPSM是针对供应链管理专业人士设计的认证项目。

此项目专门针对有经验的供应经理设计，并注重管理和领导技能以及增加职业价值的特定的各种特定的功能。面对今天的竞争环境，供应经理必须学会战略性的思考。扩充视野并把自己当成服务的提供者。

CPSM参照了标准的职业资格认证考试，是针对参加考试的申请人是否能够获得CPSM的资格认证。申请人必须通过三个模块的CPSM考试，并申请认证。

■ 谁应该参加：

供应链总监，经理，主管和采购，项目管理，材料管理，运营管理，供应商质量保证，财务。计划。物流和其他相关专业人士。

■ 培训专家：

经过美国供应管理协会ISM和中国采购联合会CFLP并授权认可的资深采购培训专家

■ 费用：

费用：18,780 RMB（3模块/9天）（语言：中文）

其中：培训费用10,800元，版权教材费用：2,380RMB，考试及认证费用：5,120RMB，

会员费用：480RMB

注：如果参加人数比较多，可以考虑引入到企业内部培训。

Exam time: 考试时间

春季考试	夏季考试	秋季考试
2022年3月	2022年7月	2022年11月

■ 如何报名:

填写报名回执表邮件至: cpsmchina@cpsm.org.cn Frank Li 李冰, 或者电话咨询 13917288447
开课前一周参加人员将收到《培训确认通知》

在线报名:

[在线报名](#)



Course Outline: 课程大纲

模块 1 供应链管理核心 Supply Management Core

▪ 寻源

- 评估利益相关方需求, 并纳入寻源计划中
- 分析内部客户要求的可行性, 并给出建议
- 分析商品或服务的潜在来源
- 基于成本、时间、现有合同及竞争性投标, 确定处理商品或服务请求的适合方法
- 分析和制订内部寻源或外部寻源策略
- 确定和实施技术手段, 支持供应链管理
- 通过识别、开发和执行寻源策略, 整合支出
- 实施战略寻源计划, 并与组织和利益相关方的目标一致
- 采用适当的规格书、条款和条件, 准备招标文件、报价文件和方案文件
- 评估竞争性报价, 识别产品或服务的最佳报价

▪ 品类管理

- 制订品类管理方案, 满足组织的关键目标

- 执行品类管理方案

- **谈判**

- 准备谈判方案，并与组织目标吻合

- 准备和制订谈判的策略和战术

- 带领、开展和支持供应商谈判

- **法务与合同**

- 管理合同/采购订单的准备工作

- 把合同授予供应商

- 管理合同/采购订单的授予到完成或终止

- 对合同和其它供应管理文档进行或获取法务审核

- 创建并执行供应管理流程，确保合规

- **供应商关系管理**

- 制订供应商合格计划，确保组件、物料和供应商满足特定要求

- 制订和管理有效的供应商关系

- 开展供应商绩效评估

- 与供应商开展定期的业务回顾

- 为优化供应库识别机会和收益

- 识别驱动供应商创新的机会

- 制订和实施供应商退出策略

- 依据服务水平协议，审核供应商绩效

- 解决发票和支付的问题

- 作为供应商和职能部门的桥梁，确保准确的信息、文档和产品流

- **成本和价格管理**

- 为采购制订成本管理项目的策略

- 进行成本/收益分析

- 进行支出分析，确定特定品类的策略

- 追踪和验证成本降低和成本避免

- **财务分析**

- 准备和管理供应管理部门的预算

- 制订采购的融资策略

- 核实完善的报告机制

模块 2 供应管理整合 Supply Management Integration

▪ 供应链策略

- 制订并实施物料或服务的标准化项目
- 开展需求计划，使供应管理业务与组织战略相吻合
- 实施运作计划、排程和库存控制流程，确保资源的最大化利用
- 组织供应链架构，支持组织的业务战略

▪ 销售及运营计划 - 需求计划

- 在物料生产计划中纳入销售、库存和产能预测，满足战略目标
- 开展需求计划

▪ 销售及运营计划 - 预测

- 分析并向内部利益相关方报告市场条件、标杆和行业趋势
- 根据经济和技术趋势，制订供应预测
- 基于预测数据，对寻源和供应策略进行计划和沟通
- 与供应商一同管理预测数据
- 计算并报告预测准确率

▪ 销售及运营计划 - 产品和服务

- 参与新产品或服务的开发，支持市场活动
- 参与产品-服务的爬坡和缩减策略和实施
- 进行系统和流程改进，帮助组织实现销售目标

▪ 质量管理

- 制订并管理供应商质量认证项目
- 开发质量改进的考核体系
- 在供应链中实施持续改进进程

▪ 物流和物料管理

- 设计运输和分拨政策和流程，确保优化的物资流
- 管理运输、发票和文档职能，确保合规
- 管理交付/收货问题的解决

- 分析供应商运输成本
- 开发和实施仓储管理系统
- 进行网络设计和优化，支持商业模式，提高生产力，降低运作成本
- 监控仓储职能的日常运作
- 开发和实施库存管理系统
- 针对设备和资产在组织内部的流动进行协调和监控
- 订单跟催与推迟
- 开发和执行计划和指标，降低缺货风险
- 识别能满足需要的经济包装
- 针对多余/废弃物资开展投资回收业务
- **项目管理**
- 开展项目管理活动

模块 3 供应管理的领导力和转型 Leadership and Transformation in Supply Management

- **领导力和商业洞察力 - 战略制订**
- 参与组织层面的目标设定
- 参与组织层面的预算制订
- 制订、实施、修正和支持商业计划和运作政策与流程
- 参与公司的合并、并购或分拆
- **领导力和商业洞察力 - 利益相关方参与**
- 制订和评估供应管理与其它部门的关系
- 带领或参与跨职能或多职能的团队
- 分发和推进与供应管理政策和流程相关的信息和培训
- 向管理层和内部利益相关方，推广战略寻源和寻源战略与想法的价值
- 代表供应管理参加企业、政府机构、专业协会或其它组织的会议
- **领导力和商业洞察力 - 人员发展和培训**
- 评估供应管理组织架构，为实现优化的架构进行必须调整
- 进行职位设计评估和新岗位的再设计
- 为供应管理部门的整体绩效制订评估标准

- 雇佣、保留、升职和解雇供应管理人员
- 针对员工的专业发展，开展和授权工作培训
- 评估供应管理员工的绩效
- 督导和领导供应管理员工
- 创建和管理继任者计划
- **系统能力和技术**
 - 结合技术驱动的流程，分析数据，为既定业务做决策
 - 对市场、当前竞争性、公司紧要业务、当前趋势和能提供竞争优势的新型能力，开展持续的研究
- **风险与合规**
 - 实施风险管理项目
 - 制订与组织风险承受力相匹配的风险抵御计划
 - 实施索赔管理项目
 - 实施并维护数据维护系统
 - 管理危险品及相关物料的存储和处置
 - 开发工具和流程，对供应管理的政策和规定进行考核、报告合规改进
 - 分析并解决在供应管理审计报告中提出的问题
 - 评估、管理和监控第三方和他们分包商的业务风险
 - 调查和核实欺诈或员工采购中的违规
- **企业社会责任**
 - 制订和实施供应管理职能的商业行为准则
 - 制订和实施供应商多元化项目
 - 建立和监督可持续和环境责任的项目
 - 实施、监控、促进组织和供应链的安全政策与流程
 - 建立和监控社会责任项目，包括企业公民和社区联系
 - 实施防止歧视和骚扰的政策