

<<采购部经理管理手册>>

图书基本信息

书名：<<采购部经理管理手册>>

13位ISBN编号：9787511906939

10位ISBN编号：7511906931

出版时间：2012-1

出版时间：中国时代经济出版社出版发行处

作者：滕宝红

页数：188

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>

<<采购部经理管理手册>>

内容概要

2010年10月，国务院发布《关于加强职业培训促进就业的意见》，提出“大规模开展就业技能培训、岗位技能提升培训和创业培训，切实提高职业培训的针对性和有效性”的要求，贯彻实施这一文件成为新时期做好职业培训工作的主要任务。

而做好职业培训工作，必须从人力资源市场的实际需求出发，以就业为导向，开发符合岗位需要的课程体系，着力提高劳动者的实际技能。

为提高大中专院校毕业生的就业能力和促进他们更好地实现就业，要求研发针对性和应用性更强的培训内容和方法，开发一批以职业能力为本位，以院校学生为主体的职业培训教材。

这些教材既要有基础性技能内容，又要具有发展性开放性；既要让大中专院校学生增强求职就业和胜任岗位的能力，又要让他们增强职业生涯发展提升的能力。

<<采购部经理管理手册>>

作者简介

滕宝红，经济学专业毕业，资深顾问，中国大学生就业促进工程项目专家团成员。

长期从事管理培训和企业管理工作，有着深厚的理论功底和丰富的实践经验。

多年来，为百余家企、事业单位提供了咨询辅导和管理培训服务。

著有《转危为机：制造业脱困之路》、《企业自省：解决问题背后的问题》、《生产作业流程控制与管理》、《采购主管日常管理工作技能与范本》、《企业行政管理实务》等管理图书和培训教材。

<<采购部经理管理手册>>

书籍目录

导读就业导向的岗位培训

- 一、何谓就业导向
- 二、部门经理来自哪里
- 三、为何需要就业培训
- 四、就业导向学习内容

第一部分 岗位须知

须知01岗位职责

- 一、采购管理规划
- 二、采购人员管理
- 三、采购5R控制
- 四、供应商管理
- 五、采购执行控制

须知02素质要求

- 一、掌握新技术、新理念
- 二、基本知识
- 三、业务能力
- 四、良好的道德素养

第二部分 管理常识

常识01有效的领导

- 一、采购部经理是领导者
- 二、成功领导者的特征
- 三、领导能力培养

常识02有效授权

- 一、哪些工作可以授权
- 二、授权要素构成
- 三、授权误区
- 四、有效授权技巧

常识03指示与汇报

- 一、听上级的指示
- 二、给员工下指示
- 三、向上级汇报工作
- 四、听取员工汇报

常识04有效沟通

- 一、什么是沟通
- 二、沟通的方法
- 三、有效沟通的障碍
- 四、特殊的沟通技能：倾听
- 五、沟通中的反馈技巧
- 六、主动沟通的时机与内容

第三部分 管理技能

技能01采购作业流程设计

- 一、采购作业基本步骤

.....

技能测试

参考书目

<<采购部经理管理手册>>

章节摘录

8.邀请供应商来开会通过采购部门联系供应商，要求他们在同一时期共同开会讨论，并向他们宣布目标与要求；同时要求供应商配合。

会议由扶持小组组长主导，高层主管出席。

9.制订具体扶持方案在与供应商进行沟通之后，制定一个供应商的扶持规划，最后形成一份完整的供应商扶持方案。

10.具体执行扶持计划根据已制订的每一个供应商的扶持方案具体去落实和执行，通常由采购人员和品质工程师负责执行。

在真正执行的过程中，对各阶段进展状况需要召开扶持小组会议。

六、供应商激励要保持长期的“双赢”关系，对供应商的激励是非常重要的。

没有有效的激励机制，就不可能维持良好的供应关系。

在激励机制的设计上，要体现公平、一致的原则。

为了保证与供应商合作期间日常物料供应工作的正常进行，须采取一系列的措施对供应商进行激励和控制。

对供应商的激励与控制应当注意以下几方面的工作：（一）建立稳定可靠的关系 企业应当和供应商签订一个较长时间的业务合同，例如1~3年。

时间不宜太短，太短了让供应商不完全放心，不可能全心全意为搞好企业的物料供应工作而倾注全力。

只有合同时间长，供应商才会感到放心，才会倾注全力与企业合作，做好供应工作。

特别是当业务量大时，供应商会把企业看做是它自己生存和发展的依靠和希望，这就会更加激励它努力与企业合作。

企业发展，它自己也得到发展；企业倒闭，它自己也跟着关门，从而可形成一种休戚与共的关系。

.....

<<采购部经理管理手册>>

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>