



# CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

## KHÓA HỌC: QUẢN TRỊ MUA HÀNG

*Let us be your PARTNER*

## CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

### KHÓA HỌC: QUẢN TRỊ MUA HÀNG

#### THÔNG TIN KHÓA HỌC

##### Thời gian

✓ Khai giảng khóa học:  
Theo yêu cầu doanh nghiệp

✓ **Thời lượng: 05 buổi**

**Hình thức:** Online zoom meeting

##### Kinh phí:

✓ 2.500.000 VNĐ/ khóa  
✓ Giảm 15% chỉ còn 2.100.000 VNĐ khi đăng ký trước ngày 23/11/2024

✓ Giảm thêm 5% khi đăng ký từ nhóm 2 người trở lên

✓ Thời gian dự kiến giảng dạy: 26/11/2024-10/12/2024

#### LIÊN HỆ

VIỆN QUẢN TRỊ  
LOGISTICS VÀ CHUỖI  
CUNG ỨNG EDINS

Địa chỉ: Số 3, Cầu Giấy, Hà Nội

Điện thoại: 043 224 2199

Di động: 0914 902 169

Email: [info@edins.edu.vn](mailto:info@edins.edu.vn)

Website: <http://edins.edu.vn/>

**Vui lòng liên hệ trực tiếp để nhận được thông tin chi tiết**

Mua hàng là một trong những hoạt động quan trọng của mọi doanh nghiệp, ở tất cả các loại hình kinh doanh và bất kỳ quy mô nào. Quản lý tốt công việc Mua hàng thực sự giúp doanh nghiệp tiết kiệm rất nhiều chi phí nhằm tăng tối đa lợi nhuận và khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Khóa học Quản trị Logistics và Chuỗi Cung ứng, vai trò của Mua hàng trong Chuỗi Cung ứng; được Viện quản trị Logistics và Chuỗi cung ứng Edins thiết kế để trang bị cho người học những kiến thức và kỹ năng Mua hàng cũng như Quản lý mua hàng chuyên nghiệp đẳng cấp Thế giới, có năng lực phát triển và quản lý nguồn cung không chỉ trong từng quốc gia mà còn trên phạm vi các chuỗi cung ứng toàn cầu.

#### MỤC TIÊU CỦA CHƯƠNG TRÌNH

Sau khi hoàn thành khóa học, học viên có thể:

- ✓ Hiểu và giải thích được khái niệm Chuỗi Cung ứng, vai trò của Mua hàng trong Chuỗi Cung ứng;
- ✓ Hiểu rõ vai trò và trách nhiệm của Mua hàng trong tổ chức, quan hệ của Mua hàng với các hoạt động khác trong Chuỗi Cung ứng;
- ✓ Hiểu rõ, xây dựng và áp dụng được chính sách, quy trình Mua hàng một cách chuyên nghiệp, chặt chẽ;
- ✓ Tổ chức phát triển nguồn hàng chiến lược, lựa chọn, đánh giá, quản lý quan hệ Nhà cung cấp;
- ✓ Thương lượng, đàm phán, quản lý hợp đồng;
- ✓ Thiết lập mục tiêu, chỉ tiêu, phân tích đánh giá và liên tục cải thiện hoạt động của bộ phận Mua hàng.

#### ĐỐI TƯỢNG HỌC VIÊN

✓ Sinh viên năm cuối, người đã đi làm (Nhân viên mua hàng, các cấp quản lý và lãnh đạo Doanh nghiệp; Trưởng phòng/ Giám sát Mua hàng; Trưởng phòng/ Chuyên viên Logistics; Trưởng phòng/ Giám sát Vật tư, Cung ứng; Những người có mong muốn làm việc ở vị trí Mua hàng)

## CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

### KHÓA HỌC: QUẢN TRỊ MUA HÀNG

THỜI GIAN ĐÀO TẠO	NỘI DUNG ĐÀO TẠO
<p><b>Module 1 (Buổi 1, Buổi 2, Buổi 3): Giới thiệu về mua hàng và chuỗi cung ứng</b></p> <p>(Ms Vân Hà và MsThục Hiền)</p>	<p><b>1. Đại cương về chuỗi cung ứng (Ms Vân Hà)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Quá trình phát triển logistics và chuỗi cung ứng</li> <li>- Mục tiêu và vai trò của chuỗi cung ứng</li> <li>- Thành phần và Cấu trúc chuỗi cung ứng</li> <li>- Hoạt động của của chuỗi cung ứng</li> <li>- Đối tượng tham gia chuỗi cung ứng</li> <li>- Phân biệt logistics, chuỗi cung ứng, và chuỗi giá trị</li> <li>- Mua hàng liên quan đến chuỗi cung ứng, chuỗi giá trị như thế nào?</li> </ul> <p><b>2. Mua hàng chuỗi cung ứng (Ms Thục Hiền)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái niệm mua hàng</li> <li>- Vai trò và mục tiêu của mua hàng trong chuỗi cung ứng</li> <li>- Trách nhiệm mua hàng</li> <li>- Các loại mua hàng</li> <li>- Quy trình mua hàng (Quy trình đấu thầu =&gt; Lấy báo giá =&gt; Đánh giá offer =&gt; Đàm phán =&gt; lựa chọn nhà cung cấp =&gt; làm hợp đồng =&gt; Ký hợp đồng..)</li> <li>- Các xu hướng, thách thức trong mua hàng</li> <li>- Tinh huống thực tiễn</li> </ul>
<p><b>Module 2 (Buổi 4): Lựa chọn, Đánh giá, KPI và phân hạng nhà cung cấp, tiết kiệm chi phí và đo lường hiệu quả hoạt động phòng mua hàng</b></p> <p>(Ms Thục Hiền)</p>	<p><b>3. Đánh giá và lựa chọn nhà cung cấp tiềm năng / Vendor Appraisal.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nhận thức nhu cầu phải lựa chọn nhà cung cấp</li> <li>- Thẩm định, đánh giá nhà cung cấp</li> <li>- Quy trình đánh giá nhà cung cấp</li> <li>- Định vị mặt hàng</li> <li>- Các bước trong quy trình tiền đánh giá</li> <li>- Xác định chiến lược tạo nguồn cung (Sourcing Strategy)</li> <li>- Xác định những nguồn cung tiềm năng (Potential Supply Sources)</li> <li>- Các phương án nguồn cung có thể lựa chọn (Sourcing Alternatives)</li> </ul>

*Let us be your PARTNER*

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Giới hạn các nhà cung ứng trong một vùng lựa chọn (Selection Pool)</li> <li>- Xác định Tiêu chí đánh giá NCC tiềm năng.</li> <li>- Tình huống thực tiễn.</li> </ul> <p><b>4. Đánh giá hoạt động của NCC , xây dựng chiến lược NCC (Supplier performance evaluation)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Quy trình đánh giá</li> <li>- Phạm vi, tiêu chí đánh giá</li> <li>- Những vấn đề quan trọng khi lựa chọn nhà cung cấp</li> <li>- Làm thế nào để giảm thời gian và lựa chọn nhà cung cấp</li> <li>- Chính sách và chiến lược NCC</li> <li>- Tình huống thực tiễn</li> </ul> <p><b>5. KPI nhà cung cấp và đo lường hiệu quả hoạt động của phòng mua hàng</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Đo lường hoạt động của nhà cung cấp &amp; KPI nhà cung cấp</li> <li>- Đo lường hoạt động của phòng mua hàng &amp; KPI phòng mua hàng</li> <li>- Giải pháp tiết kiệm chi phí và nâng cao hiệu quả hoạt động mua hàng</li> <li>- Tình huống thực tế</li> </ul>
<p><b>Module 3 (buổi 5): Đàm phán, thương lượng, duy trì và phát triển nhà cung cấp và (Ms Thục Hiền)</b></p>	<p><b>6. Đàm phán và thương lượng với nhà cung cấp</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Các quan điểm về đàm phán, thương lượng</li> <li>- Khung chiến lược trong đàm phán, thương lượng</li> <li>- Lập kế hoạch đàm phán</li> <li>- Sức mạnh trong đàm phán</li> <li>- Chiến lược và tactics trong đàm phán và thương lượng</li> <li>- Ảnh hưởng của Internet đến việc đàm phán</li> <li>- Đàm phán quốc tế</li> <li>- Tình huống thực tiễn</li> </ul>

**Lưu ý:** Thời lượng và nội dung của chương trình đào tạo có thể được điều chỉnh phù hợp với yêu cầu của từng nhóm đối tượng giảng dạy.

**Giảng viên của Viện EDINS là các chuyên gia Việt Nam có kinh nghiệm làm việc trong ngành từ 10 năm trở lên, có kinh nghiệm giảng dạy**

*Let us be your PARTNER*