

QUẢN LÝ DANH MỤC MUA HÀNG

Để tối đa hóa các giá trị của quy trình mua hàng, chúng ta cần phải biết cách kết hợp các kỹ thuật, công cụ và nguồn lực. Đến với khóa học trực tuyến “ Quản lý danh mục mua hàng”, bạn sẽ học được một số phương pháp quản lý danh mục mua hàng hiệu quả và biết cách phân tích vấn đề một cách toàn diện để đưa ra những chiến lược chính xác và tối ưu cho doanh nghiệp.

Quản lý danh mục lần đầu tiên được sử dụng trong lĩnh vực tiếp thị và bán hàng của doanh nghiệp. Giám Đốc bán hàng cần phải quyết định phân chia nhóm hàng hóa/dịch vụ theo địa lý, hay là đặc thù sản phẩm dịch vụ để có thể phục vụ khách hàng nhanh chóng và hiệu quả. Tương tự trong Mua hàng, người trưởng nhóm cũng phân chia danh mục tùy theo đặc tính sản phẩm hay những dịch vụ có liên quan đến nhau.

Quản lý danh mục mua hàng là một trong những chiến lược quan trọng trong Mua Hàng. Quản lý mua hàng theo nhóm có thể giúp chuyên viên mua hàng tập trung thời gian để tiến hành phân tích chuyên sâu trước khi ra quyết định mua hàng. Kết quả sẽ tốt hơn so với phương pháp mua hàng truyền thống. Tóm lại, những chuyên viên mua hàng sẽ là người xác định và thiết lập chiến lược cho các danh mục mua hàng như là “ Mua gì, mua thế nào và mua từ ai?” Chuyên viên mua hàng sẽ hợp tác cùng với các phòng ban liên quan để phân loại danh mục mua hàng, tìm nhà cung ứng chiến lược và quản lý hợp đồng.

I. MỤC TIÊU ĐÀO TẠO

Sau khi hoàn thành khóa học, học viên sẽ có khả năng phân loại được danh mục mua hàng và thiết lập chiến lược để quản lý danh mục một cách hiệu quả nhất. Đồng thời, học viên có thể nâng cao giá trị của phòng mua hàng và trở thành nhà tư vấn cho các phòng ban liên quan.

Quản lý danh mục hàng hóa dành cho tất cả các loại hình doanh nghiệp, tư nhân hay nhà nước, công ty đa quốc gia hay công ty liên doanh. Hoạt động quản lý doanh nghiệp sẽ bao gồm định hình và thành lập các chiến lược bằng cách sử dụng nguồn lực vốn có của doanh nghiệp như tài chính, nguồn lực, kỹ thuật, và nhân lực.

II. ĐỐI TƯỢNG HỌC VIÊN

- Các cấp quản lý và lãnh đạo Doanh Nghiệp
- Trưởng phòng/giám sát mua hàng
- Các bạn có mong muốn tìm hiểu và làm việc trong ngành mua hàng

III. NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH HỌC

Phần 1: Giới thiệu về mua hàng và mô hình mua hàng quản lý theo danh mục

- 1.1.** Các thuật ngữ và khái niệm trong mua hàng
- 1.2.** Vai trò và đóng góp của mua hàng tới tổ chức
- 1.3.** Quy trình mua hàng, phạm vi công việc
- 1.4.** Xu hướng phát triển và tầm ảnh hưởng của mua hàng đến chuỗi cung ứng
- 1.5.** Khái niệm mô hình quản lý mua hàng theo danh mục
- 1.6.** Lợi ích của việc quản lý mua hàng theo danh mục

Phần 2: Quy trình quản lý danh mục mua hàng

- 2.1.** Hình thành và phân chia danh mục mua hàng:
 - Danh mục các hàng hóa dịch vụ gián tiếp (indirect category)
 - Danh mục các hàng hóa dịch vụ trực tiếp (direct category)

- Danh mục mua hàng liên quan đến các hoạt động tiếp thị và bán hàng (Marketing category)

2.2. Các bước trong quản lý danh mục mua hàng

2.2.1. Thiết lập chiến lược

- Phân tích và tìm kiếm cơ hội
- Xây dựng chiến lược quản lý danh mục mua hàng

2.2.2. Mua hàng

- Xây dựng kế hoạch mua hàng theo danh mục
- Phát triển chiến lược đàm phán cho từng nhóm ngành hàng

2.2.3. Quản lý nhà cung ứng

- Xây dựng mạng lưới nhà cung ứng
- Đánh giá năng lực và kiểm định nhà cung ứng
- Quản lý nhà cung ứng theo nhóm ngành hàng
- Đánh giá rủi ro và chuẩn bị phương án dự phòng

2.3. Thực hành:

- Phân tích và tìm kiếm cơ hội
- Lập chiến lược mua hàng cho danh mục hàng hóa
- Quản lý nhà cung ứng theo nhóm ngành hàng

Phần 3: Phương pháp quản lý danh mục mua hàng hiệu quả

3.1. 5 nguyên tắc quản lý danh mục hàng hóa

3.2. 5 công cụ quản lý hiệu quả: (PEST, SWOT, mô hình 5 tác lực cạnh tranh của Micheal E.Porter...)

3.3. Các bước để quản lý danh mục mua hàng hiệu quả

- Phân tích cơ hội
- Thiết lập đội làm việc chung với các phòng ban liên quan

- Phân tích chiến lược
- Xác định chiến lược
- Thực hiện chiến lược
- Liên tục cải tiến

IV. GIẢNG VIÊN

Jessica Nguyễn tốt nghiệp hệ Thạc Sĩ trường đại học công nghệ Sydney tại Úc, chuyên ngành Quản lý chuỗi cung ứng. Cô ấy đã được CIPS công nhận là MCIPS. Jessica hiện tại đang là quản lý danh mục mua hàng tại công ty Allied Pinnacle. Với công việc hiện tại, Jessica đang quản lý 1 phần ngành hàng trong mảng mua hàng của 21 nhà máy tại tất cả các bang của Úc, và 3 nhà máy tại New Zealand. Trước khi chuyển sang Úc làm việc, Jessica có hơn 10 năm kinh nghiệm làm quản lý ngành hàng tại một số tập đoàn lớn trên thế giới như Anheubush Inbev và Diageo. Jessica đã từng làm qua các ngành hàng như Capex, MRO, nguyên liệu sản xuất, bao bì sản phẩm, và dịch vụ (nhân sự, thuê văn phòng, luật sư, logistic). Để biết thêm thông tin về Jessica Nguyễn, bạn có thể tìm hiểu tại <https://www.linkedin.com/in/jessicang88/>