

供应链培训心得总结(模板5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

供应链培训心得总结篇一

供应链管理作为一种有效的管理方法在世界范围内被广泛的应用,并且使许多企业取得了突出的成绩,因此,供应链管理对于我国企业的国际化进程有着十分重要的作用。下面是本站为大家带来的供应链培训心得,希望可以帮助到大家。

供应链管理就是使供应链运作达到最优化,以最少的成本,令供应链从采购开始,到满足最终顾客的所有过程,包括工作流、实物流、资金流和信息流等均高效率地操作,把合适的产品以合理的价格,及时准确地送达消费者。供应链的优化涉及到企业管理的方方面面,包括企业的信息化建设、企业经营思想的转变、供应链具体环节的技术优化、企业成本管理的有效性等方面。

通过学习《供应链管理》,我意识到供应链在现代企业中起着举足轻重的作用,一个企业能否正常运营盈利,一个完整的供应链网是不可或缺的。

首先,供应链是围绕核心企业,通过对信息流、物流、资金流的控制,从采购原材料开始,制成中间产品以及最终产品,最后由销售网络把产品送到消费者手中的将供应商、制造商、分销商、零售商、直到最终用户连成一个整体的功能网链结构,因此它包括企业许多层次上的活动,包括战略层次、战

术层次和作业层次等。其次，供应链管理的目的在于追求整个供应链的整体效率和整个系统费用的有效性，总是力图使系统总成本降至最低。因此，供应链管理的重点不在于简单地使某个供应链成员的运输成本达到最小或减少库存，而在于通过采用系统方法来协调供应链成员以使整个供应链总成本最低，使整个供应链系统处于最流畅的运作中。再次，供应链管理把产品在满足客户需求的过程中对成本有影响的各个成员单位都考虑在内了，包括从原材料供应商、制造商到仓库再经过配送中心到渠道商。不过，实际上在供应链分析中，有必要考虑供应商的供应商以及顾客的顾客，因为它们对供应链的业绩也是有影响的。

在世界经济全球化的今天，供应链管理已经列为企业一种重要的战略竞争资源。尤其是我过是个制造大国，对整个制造业零部件厂家进行合理布置和建立协作体系，从供应链管理的角度来考虑企业的整个生产经营活动，形成这方面的核心能力，将对我国的经济越来越重要。因此我们更应该完善我们的供应链管理技术，在横向——一体化形式下，建立贯穿所有企业的“链”，提升我们的核心竞争力，从而更好的促进我国经济的飞速发展。

通过近期两周的供应链管理课程学习，我对供应链链条的整合、供应链的工作方式以及供应链的结构与创新等层面的理论知识有了更为深刻的感受。

其中有一点，也是整个供应链流程最为核心、起决定性作用的部分——push-pull模型策略的选择，两种模型从一定程度上直接决定了企业的生产运营成本以及可盈利空间，也长期关系着市场竞争力与企业存亡；从历史发展的角度来看，供应链模型在任何的市场交易活动中都无不存在，而我们也可以看到push模型在很大程度上长期占据了领导地位，从古时候起沿街吆喝着卖烧饼到如今的自动化烧饼生产、预定、销售等等，无不存在着push模型的踪影，所以push模型本身有它不可替代的优点：有计划的为一个目标需求量提供平均成本最

低、最有效率的产出，而且可以用现货品的实时提供把握商机创造利润，但在市场活动不断变化的过程中push模型的缺点也越来越严重，在当市场需求不如预期而未能销货时，推的越多，库存积压的风险就越大，以至于某种程度上甚至可以颠覆企业。

自然的pull模型成了继push模型之后的一个亮点，它通过消费者导向或需求导向由消费者购买产品后，经由销售时点情报的数据收集，启动供应链零售店经由edi向物流中心产生自动补货要求。物流中心经由edi向制造商产生自动补货要求，制造商再快速自动或生产，并经由edi事先寄货通知给零售店，物流中心采取跨库作业，减少入库时间，以使货物很快送达零售店。当然这样做，为顾客提供量身订制的产品与服务，使它快速适应市场化发展，大大的提高了企业竞争力;但是这样的响应客制化需求的成本也非常高，从一定程度上来说，很大的延缓了商品面向市场的时机，对企业来说也是很大的一种风险。自然的，我们可以看到目前市场的真实案例，比如：小米盒子、小米手机、乐视盒子等等，都采用了饥饿营销的策略，我们可以归结为采用了pull模型策略，虽然不全是，在实际的购买活动中，大大的降低了消费者的预期，最终也导致了消费者选择放弃，我本人就是一个案例，在无耐的等了一个月，还是无所获的情况下，宁可花高价钱购买其他品牌类型的机器，我想这并不是个例。

所以通过以上陈述，我们可以很清晰的看到，单靠某一种模型策略，无法适应也无法长期应对市场的变化、发展，何谈企业做大做强;所以，在市场营销的过程中，不同类型的企业、公司等，根据自身公司的特性，在不同的领域采用了push-pull相结合的策略，自然的，衍生出了不少这方面的智能化系统，诸如：中国电信的ip决策支持系统、沃尔玛的客户需求分析系统……。当然，智能化系统未必能够智能，只是我们能够在决策的过程中，分析与参考，但在通常的情况下，误差一般不会很大，企业可适当的规避风险。另外，在针对模

型级别的选择之下，我们甚至可以针对企业不同的产品特征进行二级、甚至是三级的push—pull模型的选择，从一定程度上，也同样会减少企业的市场成本与风险。

关于push—pull模型的选择，在大数据的领域中，无法脱离企业的业务与产品数据，也不可能靠拍脑袋来进行预测，所以一方面结合智能分析与预测系统，另一方面也要进行人工干预，以确定push—pull的临界区域，相信在不断的分析、运作、调整、优化之后，企业的发展应该能够大大的提高！

随着城市化进程的加快，边贸等国际贸易往来的增多，市场竞争日益激烈，企业要做大做强，运营管理是关键，企业领导必须有敏锐的头脑，准确地捕捉信息，按照巧妙的商业模式，快捷的流程，加之系统有效运作，才会产生高效益，因此，市场这个无形的手在敦促企业，纷纷在向降低物流成本、提高物流服务水平上下功夫。为了以较低的交付成本、更好的物流服务在国内、国际市场中赢得竞争优势，运营和供应链物流管理战略越来越成为企业总体战略中不可分割的组成部分。

通过学习我们了解了新经济环境下市场竞争的特点和竞争战略与商业模式的互动关系，以及如何设计运营模式创新以取得优势，从而提示了运营管理的五大增值原理，大家在学习中共同分享了供应链物流创新理论和方法，通过学习讨论，我们掌握了生产系统的设计、计划、控制和改进的一些指导思想和方法，通过系统学习拓宽了我们的思维空间，提高了领导的决策执行力。老师讲授了21世纪市场竞争环境特征。当我们知道了知识经济时代经济全球化、信息化、网络化、专业化、知识化的内涵，并找到了企业的发展战略及对策。

通过学习理论，我们了解了电子商务和供应链物流管理的内涵、思想、战略及国际的前沿实践，认识了风险汇减增值原理及商业模式创新的必要，在“经济全球化”、“物流无国界”，市场竞争日益激烈、顾客需求不断变化的环境下，纵

向一体化与横向一体化，兼并、收购、外包等策略与决策。缔结战略联盟，企业集中资源，培育其核心能力，大力发展核心主业，把主业做大、做强、做精，并在全球范围谋求物流外包或与全球的外部企业缔结战略联盟，以整个供应链的整体优势参与国内、国际竞争。

我国在快速多变的市场竞争中，企业内部实现不了一体化，就谈不上与供应链上下游企业之间合作形成一体化供应链。单个企业依靠自己的资源进行自我调整的速度很难赶上市场变化的速度，因而企业必须将有限的资源集中在核心业务上、强化自身的核心能力，而将自身不具备核心能力的业务外包给专业物流企业。但是并不是每个企业都成立物流服务部或物流子公司，只有那些物流活动具有相当规模的企业，才有必要成立物流服务部或物流子公司。

中国的大型制造企业、商业企业要迅速地与合适的供应商、储运商等结成战略联盟，以供应链的整体优势参与竞争，实现互惠互利。开拓全球性物流市场空间，构筑一体化物流战略。企业结成供应链才有可能取得竞争的主动权。在激烈的市场竞争中，企业必须将物流活动纳入系统化的统一管理，一体化物流既提高顾客服务水平又降低物流总成本，提高市场竞争力。

中国的企业要增强竞争忧患意识，在抓住国内市场的同时，要放眼世界，构筑全球化战略，以一体化的物流管理和供应链管理在全球寻求资源采购、生产装配和产成品分销，参与国际化竞争。通过实现对顾客的快速反映、提高顾客服务水平、降低物流总成本或供应链成本，提高企业在国际市场的竞争力，并在全球性竞争中立于不败之地。

在学习《运营和供应链物流管理》中，我们系统学习了需求预测与生产总体规划的制定方法，计划和控制系统mrp[jit]toc[erp]的介绍与比较，还学习了全面质量管理，树立良好的品牌信誉，我觉得信誉、品牌、质量、安全是企

业的生命线，是决定企业是否达到可持续发展的重要因素。生产经营信誉是企业宝贵的无形资产。物流企业要向科学管理要效益，在员工中要牢固树立用户至上的经营观念，建立一整套严格的业务规则和制度，在抓好内部机制管理，提高服务质量的同时，物流企业要特别注意树立经营信誉，扩大在社会中良好口碑。比如同仁堂，多少年信誉长存，而有的企业为一时一利拿旧馅重新包装，它不会圆满，而是自己砸了牌子，物流企业也是如此，必须经营好企业的每一个链条，才能保证全面质量管理上去，才能赢得物流企业真正的生命线。

我们还学习了企业资源计划erp系统成功实施之要素和流程再造，功能型与流程型组织结构及其适用的环境。

我感觉物流管理是综合性、交叉性很强的专业，面对市场竞争，要灵活应变快速决策；要善于与人沟通，有效团队合作及管理、创新等。怎样使企业从单个企业物流运作向跨企业的供应链服务转化，及时掌握物流业的发展动向。企业物流的发展要加强物流学科建设，积极使用高科技物流设备，产品服务标准化，争取规模效益，在顾客需求不断提高，产品生命周期越来越短的激烈竞争中，产品的物流时间越长，产品的淘汰风险成本就将越大，要有竞争意识，危机意识和科技新产品不断更新。

总之，参加《运营与供应链物流管理》的学习给我启迪。使我们知道了需要预测及其方法，如何运用精准生产技术、降低库存以减少浪费，通过典型案例分析，大家针对不同企业发散思维，从不同角度寻找解决方案去发现、分析和解决问题；对现代物流及供应链物流管理有一定的认识，并能利用精益思想和方法思考物流管理问题，通过学习，让我更加感觉到在知识经济的大环境下，企业领导尤其要注重知识更新提高，必须与国际接轨，才能在市场竞争中立于不败之地，政府也一样，如何统筹兼顾，如何在多项工作中形成链条，如何激励，以更加高效快捷的方式方法将工作更完善，运营和

供应链物流管理都有非常好的阐述，让我们受益匪浅。

供应链培训心得总结篇二

供应链管理在现代企业管理中扮演着至关重要的角色。作为一个从业者，我有幸参加了一次供应链培训，并从中获得了许多宝贵的经验和知识。在这次培训中，我学到了很多关于供应链的理论和实践技巧。在这篇文章中，我将分享我在培训中所得到的心得体会。

首先，在供应链培训中最重要的一点是学会了如何建立合作伙伴关系。供应链管理是一个复杂的系统，涉及到多个环节和多个合作伙伴。而要确保供应链的高效运作，建立良好的合作伙伴关系至关重要。在培训中，我们学习了如何与供应商、分销商和物流公司等合作伙伴进行有效的沟通和合作。我们学习了如何与合作伙伴建立互信和共赢的关系，如何通过合作来提高整个供应链的效率和质量。这些技巧对我以后的工作将会产生长远的影响。

其次，供应链培训中的实践环节让我认识到了供应链管理的复杂性。在培训中，我们被分成小组，并要求完成一个供应链案例分析。通过这次实践，我们深刻体会到了供应链中各个环节的关联和影响。我们需要考虑到库存管理、物流运输、生产计划等多个方面，才能做出一个综合性的决策。这让我意识到在实际工作中要综合考虑各个因素，而不仅仅是关注一个环节。

第三，培训中的专业讲师给了我们许多实用的供应链管理技巧。他们通过案例分析和实践演练，分享了他们在实际工作中的经验和教训。例如，我们学习了如何利用信息技术来管理供应链中的数据和信息，如何通过合理的库存管理来提高供应链的运作效率。这些实用的技巧和方法使我受益匪浅，我相信它们将对我的职业发展有很大的帮助。

第四，培训中的团队合作让我认识到供应链管理的集体性。在一个供应链中，各个环节的合作是不可或缺的。在培训中，我们被要求和其他同学合作完成一些小组任务。这锻炼了我们的团队合作能力和沟通能力。通过和其他同学的合作，我明白了合作团队的重要性，每个人都有自己的优势和不足，只有通过良好的协作才能最大程度地发挥每个人的才能。

最后，培训中的分享让我了解到供应链管理的发展趋势。在培训中，我们有幸听到了一位供应链管理领域的专家的演讲。他向我们介绍了一些最新的供应链管理理念和实践，如物联网、人工智能在供应链中的应用等。通过这次分享，我认识到供应链管理是一个不断发展和创新的领域，只有时刻跟上最新的发展趋势，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

总之，供应链培训让我从多个方面深入了解了供应链管理的重要性和复杂性。我学到了如何与合作伙伴建立合作关系，如何综合考虑各个环节的因素，如何运用实用的管理技巧，如何与团队合作以及如何跟上最新的发展趋势。这些知识和经验将对我未来的职业发展产生重要的影响。我相信通过不断地学习和实践，我能够成为一个优秀的供应链管理者，并为企业的发展做出积极的贡献。

供应链培训心得总结篇三

第一段：介绍如何开始供应链培训的体验(100-200字)

在现代商业环境中，供应链管理变得愈发重要。我作为一名企业管理者，深感自己在供应链管理方面的不足。为了提升自己的供应链管理能力和经验，我报名参加了一次供应链培训课程。通过这门课程的学习，我对供应链管理有了全新的认知，收获了许多宝贵的经验和体会。

第二段：描述培训中学到的重要知识和技能(200-300字)

在供应链培训课程中，我学到了众多重要的供应链管理知识和技能。首先，我对供应链各个环节的关系和作用有了更深入的了解。在过去，我往往只注重企业内部的运作，而对于供应链的整体考虑不足。通过课程的学习，我了解到供应链的各个环节都紧密相连，互相依赖。只有掌握了供应链的整体运作规律，才能实现供应链的协同发展。接下来，我学到了一些重要的供应链管理工具和方法。例如，物流管理、库存管理、供应链网络建设等。我学会了如何运用这些工具和方法，提高供应链的运作效率和效益。

第三段：总结培训中收获的价值观念和团队合作意识
(200-300字)

在供应链培训中，不仅学到了实用的知识和技能，更重要的是收获了一些价值观念和团队合作意识。在供应链培训中，我和其他学员一起参与案例分析和讨论。通过与他们的交流和合作，我深刻地认识到供应链管理是大家的事情，不是一个人的工作。只有大家齐心协力，才能实现供应链的协同发展。此外，供应链培训中还强调了供应链的可持续发展理念。现代社会中，可持续发展已经成为一个重要的关键词。通过课程的学习，我认识到供应链管理也不能只追求短期利益，还要考虑到长远发展和环境保护。这些价值观念和团队合作意识将对我的工作和生活产生深远的影响。

第四段：展示对将来供应链管理的规划(200-300字)

供应链培训为我提供了一个展望未来的机会。通过培训，我对供应链管理的重要性和必要性有了更深的认识。我决心将所学到的供应链管理知识和技能应用到实际工作中，为企业的供应链发展做出贡献。首先，我会着力改进内部的供应链管理，提高物流效率和降低成本。其次，我会加强与供应商和分销商的合作，建立稳定的供应链网络。最后，我会关注可持续发展，寻找以环保和社会责任为核心的供应链管理新模式。我相信，通过不断努力，我能将企业的供应链管理推向

一个新的高度。

第五段：总结改变与展望（100-200字）

通过供应链培训，我从一个重视内部操作的管理者，转变为一个注重供应链协同和可持续发展的企业家。这次培训让我收获颇丰，对供应链管理有了新的认知，也积累了许多宝贵的经验和技能。我相信，这次培训对我个人和企业的发展都将产生深远的影响。作为一个企业管理者，我将更加注重供应链的整体运作，并将所学的知识应用到实际工作中，为企业的供应链发展做出贡献。同时，我也期待未来能够参加更多的供应链培训，不断提升自己的供应链管理能力。

供应链培训心得总结篇四

供应链是现代企业中至关重要的一个环节，它关系到企业内外部资源的整合和优化。为了更好地了解和掌握供应链管理的技能，我参加了一场供应链培训课程。在这次课程中，我收获了很多知识和经验，下面是我关于供应链培训心得的总结体会。

首先，在供应链培训课程中，我深刻地认识到供应链管理的重要性。一个高效的供应链管理可以使企业在产品制造、库存管理、物流运输和客户服务等方面更加优化。在培训过程中，讲师通过实际案例的分析和讨论，让我们了解到供应链管理不仅仅是简单的将产品从供应商送到客户，更是整合各个环节的资源，以实现优化和协同效应。这使我更加认识到供应链管理对企业竞争力的重要性，也激发了我进一步深入学习和研究的愿望。

其次，在培训中，我学习到了一些供应链管理的基本原则和方法。比如，我了解到供应链管理是一个系统工程，需要从整体上考虑和优化。供应链管理需要充分运用信息技术和物流系统，提高信息的共享和传递效率，减少库存和运输成本。

在培训中，讲师也给我们介绍了供应链管理的一些具体工具和方法，比如物流网络设计、库存管理模型和供应商绩效评估等。通过学习这些工具和方法，我对供应链管理的实践操作有了更加具体和清晰的了解，也为我今后的工作提供了很有用的参考。

再次，通过供应链培训课程，我学到了团队合作的重要性。在供应链管理中，涉及到多个环节和多个部门的协同合作，必须要有高效的团队合作才能实现供应链的高效运作。在培训中，我们组成了几个小组，进行了供应链案例分析和解决方案的讨论。这个过程中，我发现每个成员的能力和和经验可以互相补充和借鉴，通过团队合作，我们不仅可以更全面地考虑问题，也能够找到更好的解决方案。这次培训让我认识到团队合作的重要性，也让我深刻体会到只有团队合作才能更好地发挥自己的优势，实现个人和团队的共同成长。

最后，在供应链培训中，我还学会了如何应对供应链管理中的挑战和风险。一个复杂的供应链系统中，难免会出现各种问题和风险，比如供应商延误、库存过多或过少、需求波动等等。在培训中，讲师通过案例分析，给我们展示了一些应对这些挑战和风险的方法和策略。比如，我了解到一个高效的供应链系统需要建立多个备份供应商的合作关系，以应对供应商延误的风险。另外，我也学到了如何运用一些供应链管理的工具和方法，以降低库存的风险，例如利用供应链协同系统进行库存的实时监控和调整。

总之，通过参加供应链培训课程，我深入了解和掌握了供应链管理的知识和经验。我认识到供应链管理对企业竞争力的重要性，以及它的复杂性和挑战性。通过学习基本原则和方法，我能够更好地应对供应链管理中的问题和风险。最重要的是，课程中的团队合作让我领悟到只有合作才能实现共同进步。我相信，在今后的工作中，我可以运用这些知识和经验，为企业的供应链管理做出积极的贡献。

供应链培训心得总结篇五

最近一直在学习，单位称之为轮岗学习，不影响工资待遇，但给人总感觉就是下岗学习。平常的学习就是单位组织结构，管理体系之类的内部培训。周末时候，从外面请了讲师来讲供应链管理，我们这些顺便上课的人就被要求一起上课，不许请假。本来约好的爬山因此取消。供应链这些虽然不是自己的主要工作，但还是按时来了。

培训师王大勇是中国物流与采购联合会首席顾问，很多头衔，不一一列举了。职业培训师的头衔都很多的，也不知道哪个是真哪个是假，不过水平确实是真的。用他自己的话说，术业有专攻而已。

供应链建设与采购谈判，并非专业，工作中偶有接触而已。所讲这些，犹如一个全新的世界，很新鲜，很多东西其实是普遍适用的道理，很多方法觉得也有助于其他领域的拓展。

采购的一些基础的知识，我在这里不一一赘述了。他讲到好像是格力空调采购一个案例时候，我觉得对大家都有一定的启发。将所有供应商的原材料采购进行统一采购，量大了，价格便宜，返回来，再给供应商供应原材料，这样降低了成本，控制了原材料的质量，还可以增加直接利润，真是一举三得的事情。不过在我看来，真正的意义，不是上面所说的这些。我是从物流的角度去想这个问题的。这样做，是共赢的一种方式。是真正改善了物流的效率与品质，利润来自于整个供应链，而不是损害了上下链条的利益得来的利益。与早期施耐德和其他物流培训师讲授的不太一样。这虽是一个个别的案例，但其主导思想来自于整个物流体系的共赢前提下创造的利润。这点是这次培训的心得之一。

再一个就是对公司目前管理现状的分析。王大勇给很多大企业做过培训，可谓见多识广。谈及企业目前的现状，可能顾及面子，有些话不好说吧。但企业现在的采购供应现状，也

是经过很多努力才达到的，可能有很多不足，但也不是一个部门能决定和改变的。但主导思想不能放松，整个供应链建设的长远目标要修订，要往长远里看。降成本的着眼点，不能仅仅盯住采购单的价格，其他重要的，质量，交货期，支付条款这些也都很重要。质量的作用不言而喻。我重点说下交货期对整个物流和利润的影响，可以给以后的采购谈判转换下思路。物流重要的一点就是资金周转率，1000万元流动资金，一年周转三次就是3000万，周转率越快越好，周转率怎么来的。

资金周转率=销售额/成本，成本又包括固定成本和可变成本，而可变成本就来自于库存。销售额当然越大越好，固定成本摊的越薄越好，这些都不是我所要讨论的。可变成本，就是库存怎么来的。举个简单的例子，我要喝水，需要外部供应，我每天需要饮水一杯，供应商的交货期是5天，那么我要喝一杯水，我就要提前5天下订单，才能够保证我每天能喝到一杯水。我只喝一杯水，但为了保证我每天有水喝，得备有适当的库存，以防止各种意外情况，这些就构成了库存。从这个例子也可以看出，交货期的重要性。转换思路，利润不仅仅盯住采购的价格，更多时候可以考虑下其他因素。这是此次培训的心得之二。

接下来又讲到了复杂的谈判。后背的力量，心智的力量，信息的力量，策略的力量。以及如何克服囚徒心里，获得共赢。其实我觉得概括一下，力量是来自于里面的。好像一句广告词。不管啥力量，都来自于自身。共赢合作，看起来相当的美，但很不容易做到。还有老师让我留下深刻印象的一句话，即使把我关在胡桃夹子里，我一样是统治英国的国王。就是说，不管啥时候，相信该相信的。当然包括自己。培训心得之三。

当然了，王大勇老师风趣幽默的语言，渊博的知识，独到的视角，等等这些，都留下了深刻印象。不一而足了。每次的培训，多少能留下点印象，培训的次数多了，自然也就提高

了。