

物流管理各章知识点集合 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/37/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E7_AE_A1_E7_c31_37706.htm 第一章 物流市场分析与供需管理 pound.1-5 物流市场预测方法：1. 判断分析预测法；2. 时间序列预测法3. 因果关系分析预测法4. 灰色预测法。时间序列分析法：平均法；加权平均法；移动平均法；指数平滑法；季节指数法和趋势法调研。 pound. 2-1 企业采购的概念答：是指通过商品交换和物流手段从资源市场取得资源的过程。 pound. 2-3 进货管理及其基本原则 答：P43 2-4 企业供应商分类：1. 按供应商重要性质分：伙伴型供应商；优先型供应商；重点型供应商；商业型供应商；2. 按80/20规则分类：通常数量80%的采购物品占采购物品20%的价值，而其余数量20%的物品则占采购物品80%的价值；3. 按供应商规模品种分类：供应商规模为纵坐标、经营品种为横坐标供应商关系分类：短期目标型、长期目标型、渗透型、联盟型、纵向继承型。 2-5 供应商评选目标：1. 获得符合企业总体质量和数量要求的产品和服务；2. 确保供应商能够提供最优质的服务、产品及最及时的供应；3. 力争以最低的成本获得最优的产品和服务4. 淘汰不合格的供应商，开发有潜质的供应商，不断推陈出新；5. 维护和发展良好的、长期稳定的供应商合作关系。 2-6 供应商评选操作步骤：1. 分析市场竞争环境；2. 建立供应商选择目标；3. 建立供应商评选标准；4. 建立供应商评选小组；5. 供应商参与；6. 评选供应商；7. 实施供应链合作关系。 pound. 2-8 评价指标体系：质量指标、供应指标、经济指标、支持配合指标；2-9 控制采购的基础工作

：1。加强采购人员素质管理；2。适当提高采购人员工资待遇；3。建立健全采购规章制度，设立奖惩激励机制；4。搞好首单采购、创造好的基础环境；销售物流：又叫分销物流是销售过程中的物流活动，具体是指将产品从下生产线开始，经过包装、装卸搬运、储存、流通加工、运输、配送，一直到最后送到用户手中的整个过程。 pound. 3-1销售物流内容：产品包装、产品储存、货物运输、货物配送、装卸搬运、流通加工、物流信息、分销物流网络规划与设计、货品管理、物流网点内部物流管理； pound. 3-3销售合理化的途径：1。商物分离2。输送与配送相结合的体制客户关系管理：是指企业与它所有的物流客户之间关系的管理，具体包括计划、组织、指挥、协调和控制。 pound. 4-1物流信息管理系统主要功能与类型：1电子邮件系统2办公自动化系统3工资系统4人事档案管理系统5固定资产管理系统6财务管理系统7进、销、存管理系统8生产制造管理系统9企业资源管理系统10客户关系管理系统11供应商关系管理系统12物流管理系统13供应链管理系统14信息管理平台。（主要功能部分见书本） 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com