

采购销售双赢谈判技巧

【课程背景】

在商战中，采购、销售人员的谈判能力就是公司的战斗力，一线团队的谈判能力直接影响公司的获利能力。从谈判中让价格上浮或下降一个百分点，常使利润额增长数十个百分点，这就是谈判对公司利润的杠杆效应。

久经谈判的人们深刻地总结道：你不是得到你应该得到的，而是得到你谈得到的。

谈判如此重要，而您该如何应对以下挑战？

价格已压无可压，供应商越来越不合作，您如何实现降低成本的要求？

软弱的供应商无能力，有能力的供应商不配合，您如何掌握主动？

谈判常进入僵局，谈崩的结果将是两败俱伤，如何另辟蹊径解开死结？

强硬带来破裂的风险，温和带来损失的风险，您的风格应该如何根据形势调整？

公说公有理，婆说婆有理，如何才能有效率地引导双方形成共识？

不合作会双输，合作又被人算计，创造价值与争取利益如何平衡？

【授课时长】

一至两天(6至12小时)

【课程收益】

根据买卖关系构建有效的谈判策略。

如何分析谈判的环境与挑战。

财务工具在采购/销售谈判中的运用。

掌握五种说服方法。

掌握开价与还价技术。

提升谈判认同度 - 了解市场营销的重要性。

用“解构法”估算对方底价。

运用博弈论进行策略分析。

“决策树”和“沉锚效应”。

谈判收尾技术。

【授课对象】

采购和销售相关人员

【课程特色】

讲授法，学员演练法，小组讨论法，案例分析法，视频教学法，老师点评法。

【课程大纲】

一、 如何了解谈判的背景与策略及其对供需双方的意义

- 1、谈判的定义及其特征
- 2、如何运用谈判中的资源分配
- 3、谈判会经历哪些阶段？
- 4、谈判的影响因素有哪些？
- 5、如何选择谈判的战略？
- 6、什么是谈判战略里面最重要的因素
- 7、谈判的风险
- 8、交易交换和关系交换在谈判中作用
- 9、案例分析：某全球 500 强企业谈判战略的选择

二、 如何分析谈判的环境与挑战

- 1、专业人员面临的挑战有哪些？
- 2、如何在谈判中实现增值？
- 3、EPC & PEPC
- 4、波特五力模型在谈判中的作用
- 5、供应商面对的三大战略
- 6、PESTEL 框架
- 7、S P M模型
- 8、如何用S P M来为谈判进行充分准备？

三、 财务工具在采购/销售谈判中的运用

- 1、如何区分固定成本与可变成本？
- 2、可变成本的计算及对采购谈判的意义
- 3、供应商定价的三种基本方法
- 4、如何在采购谈判中发挥采购的杠杆作用
- 5、制造组织的成本构成方法
- 6、供应商的价格战略及其在采购谈判中的运用
- 7、J I T是如何产出企业的财务优势的？
- 8、如何在采购谈判中运用价格弹性？
- 9、讨论：采购谈判在企业成本降低里面的贡献有哪些？

四、 如何更好的进行谈判的过程处理

- 1、三种不同谈判战略的特点
- 2、如何评估环境对谈判的影响
- 3、为什么采购方与供应方的谈判可以达成？
- 4、可能影响供需双方（采购与销售）谈判的范围
- 5、如何管理谈判的利益相关者？
- 6、如何在谈判中运用说服技巧？
- 7、讨论：谈判的过程处理的影响因素

五、如何为谈判的各阶段分配资源

- 1、不同谈判战略的典型阶段
- 2、销售人员对谈判气氛的影响因素有哪些？
- 3、如何看待团队谈判与个体谈判的利弊？
- 4、销售人员和采购人员在谈判中有哪些权力可以运用？
- 5、权力的分类及其五种影响因素
- 6、如何在谈判中进行冲突处理？
- 7、博弈论在销售与采购谈判中的运用
- 8、案例分析：采购价格的谈判是必要的吗

六、采购谈判中的战术运用与谈判结束

- 1、马斯诺需求理论在谈判中的运用
- 2、获得承诺与结束交易的方法
- 3、其它在谈判中的一些战术
- 4、为什么谈判需要进行批准？
- 5、如何评估谈判者的责任？
- 6、个性和风格特点在谈判中的作用？
- 7、如何进行谈判的绩效评估？
- 8、实战：如何平衡谈判的道德困境？

七、提升谈判认同度 - 了解市场营销的重要性

- 1、市场营销的核心概念
- 2、市场营销的 4 P
- 3、企业对待市场的导向如何决定销售人员的谈判定位？
- 4、认识关系和交易销售中谈判的不同点是很重要的
- 5、客户忠诚度阶梯对销售人员在谈判中的启示
- 6、如何通过调研来帮助销售人员进行谈判？
- 7、案例分析：谈判一对一

八、谈判的其它要点

- 1、成功谈判者的特征
- 2、成功谈判者有哪些基本能力？
- 3、如何看待谈判的学习周期？
- 4、谈判团队的结构是成功的要点之一
- 5、信任在谈判中的作用
- 6、跨文化谈判的因素和影响

九、谈判收尾技术

- 1、谈判收尾的模型
- 2、单议题变多议题
- 3、多议题变单议题

- 4、谈判收尾时可以引进议题吗？
- 5、谈判收尾时怎样夹带议题？
- 6、整批交易策略在谈判收尾时的应用
- 7、应用“搭配战术”在谈判收尾时引进新议题
- 8、未达成协议的与已达成协议的议题怎样挂钩？
- 9、关门让步策略
- 10、最后通牒策略
- 11、重新制造僵局策略
- 12、谈判成功的标准