

# 《采购谈判议价技巧与合同管理》

## 第 01 部分：认清采购管理的本质

### 第 01 节、采购的基础知识

预备知识——学习采购从了解采购的发展历史开始

#### 一、搞清采购到底是怎么一回事？

- 1.狭义的采购——是一种购买的行为
- 2.从五个方面不认识广义的采购

#### 二、企业采购的四大重要作用

#### 三、认清采购的范围（有形物品和劳动力）

#### 四、采购的五大要求(五大原则即 5R)

#### 五、供货商代码的作用和编制方法要求

#### 六、物料编号的原则和方法

#### 七、物料清单(BOM)及其作用

#### 八、用 ABC 分类法把物料进行区分

#### 九、常见采购预测方法的介绍

#### 十、采购提前期如何界定和计算

#### 十一、采购库存管理的重要概念及其运算

#### 十二、采购信息系统介绍——MRP、EDI 和 EOS 技术

### 第 02 节、采购的组织与人员

#### 一、采购组织的基本类型

#### 二、采购组织如何设计

#### 三、采购部门的职责以及采购人员的素质要求

#### 四、案例分享：小天鹅的“末日管理”

#### 五、现场分组讨论：

问题 1：你为什么要选择做采购这项工作？采购管理最终的目标是什么？

问题 2：如果你是一名采购高级主管，你如何从事采购人员的能力建设？

问题 3：如何对采购团队的维护，管理，工作积极性的调动？

## 第 02 部分：采购谈判技巧与策略

[现场情景模拟]

某日，有家顾问公司的老总和一位老师同时去拜访一家台资企业客户，谈一个 ISO 质量体系常年的咨询项目。我们来反串一下：如果你是这位顾问老师，你将如何与客户进行面谈，你会采取什么策略？

#### 一、采购谈判的概论

- 1、什么是谈判？
- 2、什么是采购谈判？
- 3、采购谈判的目的
- 4、采购谈判的内容
- 5、采购谈判的特点
- 6、采购谈判的七大原则

#### 二、采购谈判的主要环节

#### 三、采购谈判的基本步骤

- (一) 准备阶段
- (二) 开局阶段
- (三) 交锋阶段
- (四) 妥协阶段
- (五) 签约阶段
- (六) 履约阶段

#### 四、采购谈判心理分析

- 1、心理特征分析 (心理定势分析)
- 2、行为举止分析 (动势因素分析)
- 3、情绪波动分析

#### 五、买卖双方双方优劣势技术分析

#### 六、采购谈判议价通用技巧

#### 七、采购谈判议价分类技巧

##### 1、采购方占优势议价技巧-压迫式议价

- (1) 借刀杀人；
- (2) 过关斩将；
- (3) 化整为零；
- (4) 压迫降价。

##### 2、卖方占优势的议价技巧

- (1) 迂回战术
- (2) 直捣黄龙
- (3) 哀兵姿态
- (4) 釜底抽薪。

##### 3、买卖双方势均力敌时议价技巧

- (1) 欲擒故纵。
- (2) 差额均摊

#### 九、报价与还价还应注意的问题

#### 十、影响谈判的五大障碍

#### 十一、[案例分析]

- 1、某公司采购议价技巧要点
- 2、编织袋生产线的洽谈

十二、讨论：由于是新开发出来的供应商，采购对其材料（产品）价格一无所知，如果是您将如何正确议价？以免上当受骗？

## 第 03 部分：采购合同管理与法律要求

### 一、了解什么是采购合同及其在商务活动的作用

### 二、合同的主要条款及合同的形成要求

### 三、构成合同的四大要素

### 四、《民法通则》规定合法合同的能力

### 五、合同的三种形式——口头合同有效吗

### 六、导致合同无效的因素

思考：（1）如何区分无效合同与可撤销合同？（2）什么样的合同不要求当事人签字，仍然有效？

### 七、合同关系不涉及第三人原则——解密：某公司一起合同纠纷案。

八、合同的主要条款和附属条款的要求和区别

九、其他条款详解

- (一) 免责和限责条款
- (二) 预定损害赔偿条款和惩罚条款
- (三) 所有权保留
- (四) 赔偿条款
- (五) 不可抗力
- (六) 仲裁

十、[案例分析]

1、给出一个背景，然后讨论：（1）根据以上案例，指出供应商是否违反合同？（2）详细说明你是如何得出结论的？

2、步步高分公司与长安某台资集团公司合同案例分享。

## 第 04 部分：采购管理师职业发展前景

第 01 节、采购人员的职业发展

一、采购人员的提升路径

二、企业中采购职能的三个层次

- 1、战略层次
- 2、战术层次
- 3、运作层次

三、不断学习，提升个人能力

- 1、职业生涯的规划
- 2、优秀的采购人员必须掌握的知识和能力

第 02 节、提升你在企业中的地位

一、具备良好的职业道德和仪表形态

二、用满腔的热忱点燃工作的激情

- 1、工作中不找任何借口；
- 2、使命必达,坚守工作中的责任
- 3、保持阳光心态,快乐地工作
- 4、超越于雇佣的关系,与企业一起成长
- 5、绝不浪费，养成节约的习惯

三、服务好自己有内外客户

- 1、服务好公司内部各部门
- 2、服务好你们的供应商

四、与各部门建立良好的关系

- 1、做一个像专家一样去采购
- 2、多沟通，无事也登三宝殿

五、不断提升自己的业绩——交期、品质、成本和数量的业绩

六、你是一个卓越的采购管理师