

## 【课程背景】

如何与对方进行有效的合作谈判？

如何把握谈判的每一个步骤与计划？

如何实现劣势的优势转化，实现谈判的目标？

如何打破僵局，朝我们设定的议题和计划推进？

“采购周期只要 3 个小时完成，但在公司走流程要 1 个星期”这是采购员的经常的抱怨。

ZARA 和 H&M 能够风靡全球，因为从市场确认到产品铺货到门店周期只要 15 天！其中物流采购流程的贡献功不可没。面对多品少量短交期的市场竞争，企业战略如何迅速并敏捷地响应客户的需求，是当今大多数企业的考验。应对繁杂重复、深陷异常救火的工作环境，采购效率和绩效难以提升。如何厘清脉络，开阔视野，重新定位采购职能，提升采购价值贡献？采购组织需要建立战略采购框架与系统，以革新采购职能，突破绩效瓶颈，提升采购职能竞争优势。但由于历史原因，国内企业采购战略管理相对比较大而全的粗放，对流程管理更多是基于纯粹管理的管理，由此带来的被动局面在追求高效商务竞争过程中往往处于被动的劣势。

同时谈判能力已经成为一个现代商务职业人的基本技能与素质要求。课程全面按照企业实际谈判要求，通过情景模式模拟谈判过程中的陈述自己的观点，倾听对方的提案、发盘、并作反提案，还盘、互相让步，最后达成合作协议的商务过程，总结谈判技巧，全面系统地构筑谈判乃至获得商务成功的整个过程。

本课程将通过知识讲解与案例系统全面展示一个企业采购管理基础，以及

通过价值流分析如何优化采购流程和谈判议价技巧。通过学习，使学员树立现代采购流程优化与谈判决策，通过现场模拟操作，使学员掌握采购操作的方法和技巧，提升采购人员的基础运营水平，降低采购成本和风险，促进企业可持续发展。

**【课程对象】** 总经理、副总经理、采购经理、采购与供应等从事采购供应的人士

**【课程时间】** 2D/12H

**【授课方法】** 知识讲授、小组讨论、视频演示、角色扮演、情景模拟

## 第一讲、专业采购谈判与议价技巧

谈判专家的谈判阐释

谈判前的“3+3”问题

如何构筑自己的谈判能力：时间 VS 情报 VS 权利

谈判力的误解详细的谈判计划

优势的谈判行动

降低期待系数

谈判实战测试与心理学经典分析——“斗智、斗勇、斗狠”

A)、如何看待自己的谈判对手

B)、如何看待谈判自己的劣势

C)、对方的强势如何化解

D)、如何分析对方的话术背后含义

E)、 “虚拟上司”处理技巧

F)、心理价位的沟通

G)、强势谈判建立

H)、利益平衡法

I)、借势谈判

J)、降低撒切尔期待系数

K)、轻缓的绝妙之道

谈判的步骤与打破僵局技巧

计划准备阶段——天、地、人分析

-谈判矩阵

谈判开始阶段——良好的开端是成功的一半

谈判过渡阶段——议题安排的技巧

实质性谈判阶段——八仙过海

-让步 8 大技巧

交易明确阶段——劣势与优势的杀手锏技巧

谈判结束阶段——平衡供应商心理

如何打破谈判僵局

实战谈判 (8 大谈判策略)

## **第二讲：采购战略管理**

国内采购管理的现状

采购以及采购管理的目标

21 世纪采购的特点

采购和利润的财务关系

采购发展的四阶段

精益化采购战略模式背景

精益化战略采购的价值定位

战略采购的关键原理

采购管理战略商机评估

商品识别与战略

供应市场战略分析与产品匹配

采购策略与流程树立

采购商务手段确立

流程实施与调整

为何出现流程>成本？

流程分析与重定义

供应客户化的优化

明确流程的目标及关键成功因素

绩效表现—重要性矩阵

三个指标评量：影响/规模/范围

流程规范精细化程度

流程管理的5原则

信息化流程推行

不同采购对象的流程差异与事项

流程反馈与绩效改善

