

《采购招标管理与专业谈判技巧》（2天）

【课程背景】

采购成本居高不下

采购效率非常的低下

供应商绩效难以管理与执行

采购产品的质量和服务不能满足企业的需求

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？

由于传统观念的羁绊和职业技能的不足，很多企业的采购人员还只是停留在被动满足内部采购需求的纯操作性工作阶段，无法承担更重要的专业采购职能。然后，采购成本居高不下，采购效率停滞不前，严重影响到企业的正常运作，采购行为已经成为企业整个价值链中一个薄弱的环节。它妨碍了整个价值链的增值，更加降低了企业的核心竞争力！如何改变采购人员的传统观念，掌握更深层次的职业技能已成为众多企业采购部门亟待解决的问题。你迫切需要一种先进的、规范的、高效的采购方式——招标采购。

同时，冲突日益增多，需要谈判的场合也越来越多，不管你愿不愿意，您都是一名谈判者。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。课程冶东西方战略智

慧于一炉，精心开发的谈判技巧，比西方的谈判思维更深刻；比传统的中国捭阖之术更具体。

【课程对象】 采购主管、采购经理、采购人员、供应人员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

【课程纲要】

第一讲、企业采购与招投标

日新月异的商务环境

案例分析：卡特公司采购总监的困惑

国内企业采购与招标管理的现状

案例分析：某大型企业招标发生的法律纠纷

企业采购现代角色与招投标新趋势

国际招投标的发展趋势、主要模式和运作规范

我国政府对招投标的现行政策规定与行业管理

招投标管理对企业的战略作用

第二讲、企业招投标管理

招投标的基本特征

企业招投标的项目策划与行动计划

招投标的前期准备工作

采购经理的招标工作

招投标的基本程序及流程与工作分解

- 组建工作组
- 编制招标文件
- 发布公告
- 预审文件
- 投标人报申请
- 发预审合格通知和投标邀请书
- 现场考察
- 投标文件的编写
- 投标书的送达，投标
- 开标
- 评标
- 评标原则和要求
- 中标的条件
- 评标方法
- 评标报告
- 定标
- 中标通知书
- 签订合同

企业招投标的各个步骤风险分析与防范技巧

如何防止供应商围标和串标

供应商报价类别与报价陷阱

企业招投标的合同管理

案例分析：某公司的招标合同纠纷与分析

第三讲：采购谈判与谈判能力

谈判专家的谈判阐释

谈判是心灵智慧

社会困境与默认协商

行为决策与博弈

谈判的不确定性因素

— 总结与利益

谈判前的“3+3”问题

谈判演练：底线与幅度

谈判风格、谈判策略分析

双赢的基础：扩大馅饼

哈佛谈判三要素：时间 VS 情报 VS 权利

分配性谈判

如何建立自己的谈判优势

如何将劣势转化为谈判优势

谈判力的误解

高级谈判过程与控制技巧

建立信任的人际关系

谈判的五大步骤

谈判前最重要的工作是什么？

谈判的 SWOT 分析与议题设定方案

翔实的步骤与方案

谈判议题设定、时间与地点选择技巧

开始谈判前的注意事项

谈判基本礼仪

谈判的语言艺术

如何识破对方谈判的陷阱

如何挖掘与判断对方底牌

谈判让步谈判矩阵

谈判核心阶段的议题把握

公司核心利益的坚持技巧

谈判过程的洞察：察言观色

谈判过程行为含义分析

谈判收尾技巧

— 案例演练

降低期待系数

— 谈判实战演练：布什公司与普京公司的较量

谈判中突出的问题解决能力

情景谈判实战测试与经典分析

— 如何对待艰难的谈判对手

— 我的谈判优势

- 对方的强势如何化解
- 如何分析对方的话术背后含义
- “虚拟上司”处理技巧
- 心理价位的沟通
- 强势谈判建立——利益最大化
- 利益平衡法
- 借势谈判
- 降低撒切尔期待系数
- 轻缓的绝妙之道

案例实战演练：博弈与谈判 SWOT 分析在谈判的应用

第四讲：成功争端谈判的步骤

谈判的节奏：美国 VS 越南

谈判的详细步骤

最重要的过程：谈判目标的设定

主场谈判 VS 客场谈判

团队协助，杜绝谈判英雄

在没有明白之前不要随意表露自己的观点

谈判礼仪与察言观色

结束谈判的艺术

肯定与期待的使用技法

建立“标准-现实”法则

模块分析

谈判的死敌与战友：僵局

僵局分析与突破技巧

时间的改变突破僵局

观念突破改变僵局

权利改变突破僵局

环境改变突破僵局

成功谈判 8 步法

谈判实战演练：汽车公司与轮胎厂的出价谈判策略

实战演练：利益的公正博弈