

## 《供应商管理与采购谈判技巧》（2天）

### 【课程背景】

选择什么样的供应商,并且如何有效地管理与绩效管控供应商一直是困扰企业采购的一个重要问题。

同时盖洛普调查显示,采购成本每降低1%,业绩提高10%~15%。采购与收益提升是一个非常不对等的杠杆关系。如何提高提高企业业绩,降低采购成本具有无可替代的空间与机遇。

目前生产企业面临客户需求多变、订单提前期短、供应商交货不及时和质量不稳定、库存控制困难的问题……,打造一支高效服务企业物流需求的采购团队成为企业优化采购、提高采购绩效的核心工程。但由于历史原因,国内企业职业采购人员来源困乏、在职学习提升比较少,采购人员在商务过程中无法往往处于被动的劣势。本课程将通过知识讲解与案例系统全面展示一个职业采购人员所需的知识与技能。通过学习,使学员树立现代采购、供应商管理、绩效管理、采购谈判等新理念,理解搞好企业供应链管理的紧迫性,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】** 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：供应商开发与管理

供应商的选择

供应商开发的流程

一些工厂的常见现象

供应商开发必要性

新供应商的评核和开发流程步骤

供应商开发流程分析

如何发现潜在供应商

评估潜在供应商

厂商评估策略与方法

供应商选择的其他考虑

如何评估潜在供应商需要考量的因素

在收集供应商信息之前，必须制定出筛选的标准/供应商评估的要素

搜索潜在供应商

供应商的基础认证

供应商评核因素

A||一次性采购活动的三个阶段

I 内部需求评估

II 供应商分析

III 谈判和最终选择

重复性采购供应商认证

供应商价格评估

价格评估的 10 种方法

供应商分级方法

供应商大会

## **第二讲：供应商绩效管理**

供应商绩效考核的流程

供应商考核 KPI 指标的确定

供应商辅导与改善策略

供应商考核目标的执行与修改

绩效反馈

案例：某世界 500 强企业的供应商绩效管理

供应商关系管理

## **第三讲：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

谈判的致胜之道

- 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

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

成功谈判的步骤——天、地、人分析

-谈判矩阵

谈判的节奏

谈判的详细步骤

i)良好的准备是谈判致胜的前提

最重要的过程：谈判目标的设定

主场谈判 VS 客场谈判

案例讨论

ii)谈判中的把握与协调

注意团队协助，杜绝谈判英雄

在没有明白之前不要顺意表露自己的观点

谈判礼仪与察言观色

案例分析

iii) 谈判的关键控制

8 大让步技巧

提问与沟通

案例分析

iiii) 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

突破僵局的共同解决问题法

勾画达成协议

冲出困境

三种类型的谈判伎俩及破解

案例：实战谈判演练