

---

# 采购谈判与议价技巧

## 【课程背景】

《采购技巧—谈判与议价技巧》——降低1%的采购成本相当于增加10%销售额。

现在企业的竞争，正逐渐由技术的领先、市场的垄断，转向以采购来降低成本，提高利润。采购是企业活动中最主要的功能之一，其中采购支出占产销额的60-80%以上，如何将采购工作提供关键性的贡献，在供应链作业中发挥更大的绩效，有赖实际而有效的采购策略之运用与配合。本课程亦提供给您优势与劣势下的议价技巧，将协助企业降低成本，达成企业利润最大化，在激烈的市场竞争中培养众多杀手锏采购。

## 【课程大纲】

### 第一部分、概论

1. 何为谈判
2. 谈判能力的三大要素
3. 谈判中的三个问题

### 第二部分、谈判的致胜之道

1. 详细的谈判计划
2. 优势的谈判行动
3. 降低期待系数

### 第三部分、谈判的步骤

1. 计划准备阶段
2. 谈判开始阶段
3. 谈判过渡阶段
4. 实质性谈判阶段
5. 交易明确阶段
6. 谈判结束阶段

### 第四部分、谈判的变数

1. 权利变数与谈判
2. 时间变数
3. 情报变数

### 第五部分、如何打破谈判僵局

1. 共同解决问题法
  2. 勾画达成协议
  3. 冲出困境
  4. 三种类型的谈判伎俩及破解
- 
-

---

## **第六部分、谈判的类型**

1. 不计代价行（自我中心型）
2. 双方满意型

## **第七部分、实战谈判**

1. 无从拒绝法
2. 隔离谈判法
3. 利益焦点法
4. 多种选择方案法
5. 原则谈判法
6. 反击法
7. 柔道谈判法
8. 克制诡计谈判法

