

采购谈判技巧

前言：

社会多元化，不同的声音，不同的利益主体竞相出现，如何透过折中妥协，调节彼此的冲突，已变为一非常重要的课题，而这个目标的达成，就必须仰赖「谈判」，谈判属于人的行为，因此，研究者从不同的角度出发，也各自发展出不同的命题及解释方法，都有其正确性，但也都有其无法全面的缺失，毕竟，有人为因素的存在，就有变数，有变数的推论，自然不会得到必然的结论，但这种说法绝不是否定谈判理论的存在与必要。谈判的目的是得到最可行的结果而不是真理，它不是统计也不是数学，没有公式亦没有标准答案，但它有一个架构及系统，可以归纳、整合，有其科学的一面，亦有其艺术性的一面，必须通过研习及经验才能心领神会，所以，「谈判」应该是一种思维、一种心态、一种态度、一种判断、一种能让你懂得审视、学会豁达、勇于追求、安于险阻的智能与技能，一种能在行为与结果之间进退有据，有为有守的艺术科学。

谈判技巧是一种工具，一种技能，它能适用于销售，采购，项目，不一而足，但相同的条件，都是必须能有效掌握其中的精髓。

课程设置的目標：

- 了解商务谈判的基本理论与架构
- 如何作好谈判前的准备
- 规划谈判策略与任务分配
- 通盘解析谈判的结构与元素
- 运用及应对谈判的战术与陷阱
- 掌握商务谈判各阶段的技巧与模式
- 透过案例分析与演练落实学习效果

培训对象：中高层管理干部

课程时数 2天12小时 (9:00-12:00 ; 14:00-17:00)

授课方式

透过讲师深入浅出、幽默风趣、见解独到的讲演，使学习轻松愉快。
讲师行业经验丰富，可针对实际状况进行解析。
授课讲师丰富的实务经验与操作手法使学员能即学即用。
针对个案进行分析与研究，理论与实务能充分结合

课程大纲与训练方法：

项次	内容	细项	授课方式

一	何谓谈判	<ol style="list-style-type: none"> 1、科学理论与实际变数的融合 2、谈判是一个过程 3、谈判技巧是一种应用的工具 4、广义的谈判——布局，造势与用术 5、谈判发生的要件分析 6、谈判的目的——达成协议与有利结果的权衡 7、如何创造谈判环境 8、正确解读谈判 	<p>理论讲授 小组讨论 案例讨论</p>
二	谈判的模型分析	<ol style="list-style-type: none"> 1、商务谈判的特点 2、风险与利益的均衡 3、商务谈判的形式——契约 4、商务谈判的标的(依实际状况解析) <ul style="list-style-type: none"> 给付义务 对待给付 履行方式 附随义务 其它项目 9、商务谈判的议题（依实际状况解析） <ul style="list-style-type: none"> 总结显性的议题 发觉隐性的议题 不合理议题的成因与判别 10、商务谈判的分类基准——优势，劣势或均势 11、商务谈判的分类方法——权利平衡关系 12、从整体及个别议题分析权利平衡关系 13、典型劣势的成因与实例分析 	<p>理论讲授 小组讨论 案例讨论</p>
三	谈判的策略与技巧	<ol style="list-style-type: none"> 1、谈判的策略 2、策略决定的原则与方法——关系与利益的衡量 3、策略决定的原则与方法——先例与风格的衡量 4、竞争策略 <ul style="list-style-type: none"> 风险判断与评估 取舍长期与短期的利益 总体损益的评估 交易范畴的设定 替代方案 让步模式与计划 	
		<ol style="list-style-type: none"> 5、合作策略 <ul style="list-style-type: none"> 严守竞争守则 运用竞争战术 信任的基础 确立合作要素 切忌一相情愿 寻找关键点 建构资源而非武器 6、选定方案的方法与步骤 7、让步策略——展望未来与诱敌深入 8、规避策略 9、妥协策略 	<p>理论讲授 小组讨论 案例研究</p>

四	谈判的结构分析	<ol style="list-style-type: none"> 1、谈判的客观结构 <ul style="list-style-type: none"> 谈判的地点选择 谈判的沟通管道及运用 建构沟通管道避免僵局 谈判的期限及作用 2、谈判的人的结构 <ul style="list-style-type: none"> 谈判的对象 对方的决策环境 对方的利益与目的 决策过程与时间架构 参与人分析 个人利益与整体利益的平衡 显性利益与隐性利益的判别 谈判中的观众 谈判的中的第三者 谈判结果的影响层面 协助对手进行内部谈判 3.谈判的议题结构 <ul style="list-style-type: none"> 议题的分类 议题的转变 议题的相关与排斥原则 谈判的立场与利益 隐藏性需求 谈判的结构与细节 虚设门槛与交叉对抗 	理论讲授 小组讨论 案例研究
五	谈判的准备阶段	<ol style="list-style-type: none"> 1、确定谈判的目标 2、正确的谈判心态. 3、谈判信息的收集与整理 <ul style="list-style-type: none"> 资料的概念与属性 资料的种类与分类 	
		<ol style="list-style-type: none"> 资料的真实性判定 4、寻找共同点 5、检验方案 6、谈判的团队构成与任务区分 7、谈判天平上的砝码 8、确定总体战略与计划 9、议题与议程 	理论讲授 小组讨论 案例讨论 案例演练

六	谈判的辩论技巧	<ol style="list-style-type: none"> 1、经营你自己 突显自我魅力 强化你的交往价值 2、经营双赢关系 辨识对方利益的构成形式 辨识对方所处的局势 换位思考 双赢思维 长期合作的要素—相对的双赢 3、信息再收集—观察、发问与倾听 4、良好的开局 5、影响开局的气氛因素 6、强化信心的准则与方法 7、蚕食对方的信心 8、建构有利的情势 9、客观证据与主观判断 10、如何应付对方的恶劣态度 11、暗示与回应暗示 12、掌握谈判节奏 	<p>理论讲授 小组讨论 案例讨论 案例演练</p>
七	谈判的提案技巧应用	<ol style="list-style-type: none"> 1、提案的功能 2、如何判断议题的进展 3、提案的技巧与用语 4、如何回应对方的提案 5、拆解议题与组合议题 6、搭配变数与筹码 	<p>理论讲授 小组讨论 案例讨论 案例演练</p>
八	谈判的交易阶段	<ol style="list-style-type: none"> 1、报盘的原则与技巧 2、报盘的误区 3、报盘评论与报盘解释 4、让步方式与议价技巧 5、识别谈判中的困境 如何清除对抗 如何打破僵局 如何扭转僵局 6、结束的时机与方式 7、避免谈判后的蚕食 8、草拟与签署 	<p>理论讲授 小组讨论 案例讨论 案例演练</p>
九	谈判的战术分析	<ol style="list-style-type: none"> 1、姿态性战术 2、侵略性战术 3、非侵略性战术 4、辩证性战术 5、战术的搭配与应用 	<p>案例讨论 案例演练</p>
十	谈判的应用	<ol style="list-style-type: none"> 1、案例介绍 2、谈判情境演练 3、分析与检讨 	<p>案例讨论 案例演练</p>