

巅峰对决： 专业采购谈判策略与技巧

(适用于设备/材料/物资采购)

在您决定选择本课程之前，请认真思考以下问题：

- 一、您仅仅是要上一堂谈判课，还是想真正掌握一些好用实用的谈判技法？
 - 二、您是选择东拼西凑拿来主义的廉价讲师，还是自主研发量身定制课程的专家级讲师？
 - 三、您是接受纸上谈兵满口技巧策略的伪专家，还是敢作靶子直面学员 **PK** 的谈判教练？
 - 四、您是追捧氛围热烈而内容肤浅的明星讲师，还是专业实战分享谈判智慧经验的谈判专家？
- 相信您及贵司会做出理性且明智的选择，谈判专家谭晓珊老师才是您的最优选择！

全面打造高水准、专业化的商务谈判师

每一次谈判，大到耗资数亿美元搅动行业格局的企业并购，小到订购一种纽扣的几毫厘差价，对谈判双方都是一种挑战，是进攻与防守的过程，是铸矛与固盾的艺术！

不管你是否愿意，你已经被残酷的商战拉进谈判的漩涡，或许你已经身经百战，有过成功，更有事后后悔不已的挫折，那么你需要一个环境，让您静下心来总结经验，通过演练发现谈判的规律、科学化操作方法及谈判节奏控制技巧！

或许你刚踏入采购或是大客户销售部门，对即将到来的谈判充满忐忑，那么你需要一个环境，学习在不同的条件下，与对手进行最冷静的谈判模拟演练，在这里，给您的是最真实的案例，真实的谈判场景，你可能会出现很多判断的失误，陷入谈判的陷阱，最怕的就是明天你在实际中发生失误，经过老师的指点，可以让您出现在对手面前时，成为对手最不愿碰到的谈判代表！

《专业采购谈判策略与技巧》不仅能解答你在谈判中遇到的多重困惑，还将提供各种实用的谈判工具，另外还能帮助你认识自己独有的谈判风格，并从心态上和行为上提高你的谈判能力和素质。

选·择·本·课·的·理·由

- 1、该课程是全球认证协会与美国职业谈判协会授权的“国际注册商务谈判师（CIPN）”认证考试项目核心课程，同时也是中国企业联合会 2005 年首推的“商务谈判师”认证考试项目核心课程，中国市场学会“中国市场营销总监资格认证考试（CMAT）”项目重点课程。
- 2、美国纽波特大学、美国普林斯顿大学在华 MBA 班课程，以及清华总裁班、清华大学领导演讲口才与管理沟通研修班指定课程。
- 3、在覆盖全国 100 多家省、市电视台的《前沿讲座》电视节目播出后反映强烈，在阿里巴巴直播中心和搜狐直播中心的讲座获得听众一致好评。
- 4、飞利浦、诺基亚、泰科电子、IBM、一汽大众、通用汽车、东风悦达汽车、中石化、中海油、中石油、神华集团、广东核电、江苏核电、三门核电、国华电力、美国戴蒙德电力、中兴通讯、中国普天、中国移动各省公司、中国电信、联通、国家开发投资公司、华能集团、新奥燃气、美的、康佳、TCL、海尔、海信、国航、昆明药业、中新苏州工业园、万科地产、华远地产、远洋地产、百丽鞋业、苏宁电器、经纬纺机、烟台万华、广东建滔化工等知名企业参训人员对本课评价甚好。
- 5、学员对该课程的满意度颇高，认为其实用性、时效性和可操作性极强，许多工具表格拿来即用。

培训特点：咨询式+教练式+个性化+实战性

壹、 全程案例教学。强调以案例引导出理论，以理论来阐释案例。即以各种案例的表现形式来诠释理论点，让学员更易理解、消化并运用谈判知识。案例的表现形式有五种：

- 1、 案例剖析。老师阐述经典案例并由学员评判案例成败，以及成败原因。案例中会将各种谈判的技巧、策略、兵法、战术融合于其中，由此引伸出每种策略和兵法的使用要领，同时细致分析案例所涉情景中各方谈判者在行为和应对策略上的对错，从而引导出谈判中须关注的重点问题。
- 2、“你该怎么办？”。设定某种谈判情境中出现的困境或问题，并列举出几种可能的选择方案，让学员思考遇到此种状况该如何处理和决策。由此引导学员遇到相关谈判困境如何正确思考和有效解决，同时传授一种分析问题的思维线。
- 3、找错和纠错。观看一个谈判短片或阅读一篇谈判短文，找出谈判准备、战略制定、谈判组织和人员配合，以及谈判实施过程语言交涉和应对中存在的问题，从而引伸出谈判行动纲领之十要/十不要。
- 4、情景实战模拟谈判。这个环节是课程中最为精彩，学员兴趣最浓也感受最为深刻之所在，让学员在高度紧张又刺激的谈判氛围中，充分体验真实商战场景下，“真刀真枪”的实战谈判。学员被分为甲、乙方两个阵营，所获资料（2至3页的WORD文档）既有市场公开披露的信息，也有专属于己方内部的保密信息。双方要在规定时限内吃透资料，设定己方的谈判目标，分析手中可用的谈判筹码，同时还得预估对方的意图和目标，从而制定出几套谈判策略。随后还要在规定时限内进行面对面的谈判磋商，以达成谈判协议。每个模拟谈判案例都与课程内容紧密相扣，每天下午一小时左右的模拟谈判，让学员将所学技巧、策略，以及各种兵法战术可以淋漓尽致地发挥和运用。谈判结束后，无论是协议达成还是破裂，都会让学员分享其策略，以及实施中的感受，同时老师会结合谈判理论做一个全面而深入的点评。当然，在谈判过程中，老师也会进行时时的谈判指导。
- 5、模拟谈判录像回放。将学员谈判的录像回放，旨在更细致地剖析学员在谈判交涉、语言应对，甚至是肢体语言中存在的问题，从而引导出谈判中的语言应对技巧和行为心理学分析理论。比如，什么信息不该抛出太早，或不该以这种方式抛出来；对方的这种表述已透露出某种信息或表明某种迹象，谈判另一方是否即时察觉并加以利用；对方所提要求或问题，另一方的回应方式是否正确，应怎样做才合适；对方的某个肢体语言传递出什么信号，你在谈判中的肢体表现对不对等等……

式、强调个性化、客户化。在案例教学中，尽可能贴近客户行业特点和谈判项目，甚至将学员正在进行中的谈判案例拿出来剖析，以指导和帮助学员解决现实面临的谈判问题。

参、将博弈论、行为心理学、沟通学、问题分析理论，以及相关法律合同、商务礼仪等与谈判密切相关的各种理论和知识点，以游戏和案例分析的方式渗透于课程中，不仅使所学知识系统而丰沛，更让学员在谈判实战中有突破性思维，而不拘泥于一种固有的套路。

四、欢乐总动员。通过各种激励措施，调动每个学员参与的热情和积极性，尤其是在模拟谈判环节，每个小组每个人员都要担负起谈判代表的不同职责，各方阵营中的不同小组既有独立性又要通力合作，才能行之有成效地完成谈判目标。所以要让全员动起来，让大家都有参与的机会，小班授课是关键，**25**人以内为宜。

伍、在授课内容上和形式上，着重强调咨询式和教练式培训，在为企业做内训时，充分贴近企业需求和行业特点，量身设计符合客户实际谈判状况的案例。以下是我为部分企业设计的个性化模拟谈判案例：

- 1、为苏宁电器设计了《代销彩电大盘项目谈判》、《家电维修服务授权协议谈判》；
- 2、为成都青阳工业园总部基地设计《入驻总部基地合同谈判》；
- 3、为中海油·深圳大鹏天然气销售公司设计《LNG购销合同谈判》；
- 4、为青岛啤酒设计《啤酒瓶续签合同谈判》、《酒瓶盖采购策略谈判》、《引进软饮料生产线谈判》；
- 5、为三一重工设计《旋挖钻机购销合同谈判》；
- 6、为北京华远地产、上海东渡国际设计《工程延期索赔项目谈判》、《工程中标后的合同谈判》、《电锅炉采购项目谈判》；
- 7、为南京浩华置地设计《楼盘代理销售项目合作谈判》、《二手房买卖交易价谈判》；
- 8、为一汽-大众·奥迪汽车设计《年度商务计划谈判》
- 9、为中信银行设计《硬盘录像机采购价谈判》
- 10、为宁波银行设计《机械设备银行按揭贷款谈判》、《必达公司融资项目谈判》
- 11、为浙江正泰电气设计《继电器生产线引进项目谈判》、《电气开关交易策略谈判》
- 12、为浙江仙居制药设计《妇产科医院新药引进谈判》、《医药连锁总部大盘年度协议谈判》

13、为中国电信设计《CDMA 无线接入网招标合同谈判》、《无线基站安防设备采购价谈判》

14、为国家开发投资公司设计《煤化工生产线引进项目谈判》

15、为北汽福田设计《活塞环交易价谈判》

16、为沈阳机床厂设计《数控车床采购招标谈判》

17、为广州银晖资产管理公司设计《大型商铺整租项目谈判》

18、为香港千和船务设计《船舶油污水接收处理合作协议谈判》

19、为黑龙江庆客隆商贸公司设计《方便面年度大盘经销合作协议谈判》

20、为济南钢铁设计《造船板购销合同谈判》

21、为海尔工贸设计《空调代销大盘年度协议谈判》、《热水器售后服务授权协议谈判》

22、为百丽鞋业设计《进驻金源燕莎 MALL 项目谈判》、《代理锐步品牌续签合同谈判》、《与华堂商场续签合同谈判》

23、为贝塔（中国）金属制品公司设计《厂区围栏改扩建项目谈判》、《高速公路钢板护栏项目谈判》

24、为中国移动呼叫中心设计《世博会门票代售协议谈判》、《快递公司呼叫中心外包服务谈判》

我们的口号是：在最有效的时间内，浓缩最有价值的谈判知识和技法，让你的投资增值！

培·训·大·纲

第一讲：采购谈判策略与兵法运用

壹、 从博弈论分析寡头垄断强势的理由

贰、 利用囚徒困境让供应商相互价格搏杀

参、 用封闭式逆向竞拍甄选性价比最优供应商

肆、 善用“客户最惠条款”保护自我

伍、 全采购成本战略模型

六、 如何应对不同谈判风格的对手

- 1、巷战斗士
- 2、训导师
- 3、项目主管
- 4、和事佬

七、 谈判兵法、战术之组合拳

- 1、釜底抽薪
- 2、声东击西
- 3、请君入瓮
- 4、欲擒故纵

八、 化解分歧与僵局的有效策略

- 1、连环马策略
- 2、相机协议
- 3、沉锚效应

八、谈判的三大基本原则

九、如何提出你的初始主张和要求

十、谈判行动纲领之十要/十不要

谈判风格测试

案例分析与讨论

第二讲：价格博弈的技巧与方法

壹、议价模型

贰、影响价格的八大因素

参、价格杠杆原理与跷跷板效应

四、价格谈判的操作要领

五、开价与还价的技巧

- 1、先声夺人/后发制人
- 2、加法/减法
- 3、设定一个价格区间

六、价格分析的五个要素

- 1、价格条件
 - 2、价格构成
 - 3、定价依据和方法
 - 4、定价公式
 - 5、成本结构
- 七、价格谈判中的有效策略
- 1、减兵增灶策略
 - 2、过筛子策略
 - 3、打虚头
- 八、设备价的谈判方法
- 九、技术费谈判的三种方式
- 十、备品备件的价格谈判方略
- 十一、验收费用的谈判方法
- 案例分析与讨论

第三讲：采购谈判战略与节奏控制

- 一、谈判战略制定之五步曲
 - 二、供应商信息收集与分析
 - 三、谈判目标细分与合作价值分析
 - 四、供应环境分析与双方实力评估
 - 五、如何找到有效的谈判切入点
 - 六、如何善用你的谈判筹码及杀手锏
 - 七、确定恰当的谈判基调
 - 八、如何选择有利的开场姿态
 - 九、设计好你的谈判方向
 - 十、规划你的表达与回应方式
- 案例分析与讨论

第四讲：采购合同条款谈判技巧

- 一、设备技术性能保证谈判技巧

- 二、货物质保期的三个控制点
 - 三、备品备件供应保证谈判要领
 - 四、供货期谈判的三大要务
 - 五、货物延迟交付处理谈判
 - 六、支付方式的谈判要点
 - 七、技术指导和技术培训谈判方法
- 案例分析与讨论

第五讲：情景模拟谈判

- 壹、 谈判战略制定（分组讨论）
- 贰、 谈判团队组阁（角色扮演——按谈判风格设计）
- 参、 商务谈判交涉（五五对阵，巅峰对决）
- 肆、 各方策略分享（学员代表）
- 伍、 案例深度点评（老师讲授）
- 陆、 模拟谈判评分并分颁奖（谈判绩效指标）

授·课·时·间·及·形·式

共计两至三天

上午：理论知识+案例分析+小组讨论

下午：理论讲授+小组讨论+情景模拟谈判+策略分享+案例深度剖析