

# 专业采购谈判技巧与训练

(浓缩版)

## 全面打造高水准、职业化的商务谈判师

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！

《合同谈判技巧与实操训练》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、西门子、IBM、丰田汽车、通用汽车、东风汽车、比亚迪汽车、中石化、中海油、燕山石化、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、大唐电信、北京电信、深圳移动、百江投资、国家开发投资公司、华能集团、新奥燃气、清华同方、清华紫光、康佳、TCL、首都机场、国航、东航、石药集团、朗生制药、中新苏州工业园、万科地产、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

本培训有别于其它谈判培训，其最大的特点是：案例教学，即以案例引导出理论，并以理论阐释案例。案例分析时，不是从单方面的买方，或卖方的角度去分析，而是将谈判中的甲、乙双方置于同一平台展开深度剖析，让学员全景式地透视谈判一方如何出招，另一方又如何接招、拆招，从中汲取有益的谈判经验，并防范那些不规范的、风险性的操作。

本培训以学员为主体，覆盖谈判实践的诸多方面，把谈判理论与实战操作相结合，紧扣企业现状和需求，以及时下财经动态，更强调技巧与方法，知识新颖独特，实用性、时效性和互动性强。大量丰富的案例深入浅出的剖析和情景演练，让学员在高度紧张而刺激的谈判氛围中，充分体验真实商战场景下，“真刀真枪”的实战谈判。

**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：谈判原理与战术运用	第三讲：采购合同条款谈判技巧
壹、谈判的三大基本原则	一、设备技术性能保证谈判技巧
贰、价格杠杆原理与跷跷板效应	二、货物质保期的三个控制点
叁、釜底抽薪与应对之策	三、备品备件供应保证谈判要领 w
四、减兵增灶与应对之策	四、交货期谈判的三大要务
伍、声东击西之应用技巧	五、货物延迟交付处理谈判
六、过筛子之应用技巧	六、支付方式的谈判要点
七、认知对比法之应用技巧	七、如何谈判责任界定条款

<p>八、沉锚理论之应用技巧</p> <p><b>案例分析与讨论</b></p> <p><b>第二讲：采购价格谈判技巧与方法</b></p> <p>壹、各自议价模型</p> <p>贰、影响价格的八大因素</p> <p>参、价格谈判的操作要领</p> <p>四、价格谈判的五个步骤</p> <p>伍、价格解释的五大要素</p> <p>六、价格分析与成本分析的方法</p> <p>七、设备价的谈判方法</p> <p>八、备品备件的价格谈判方略</p> <p>九、验收费用的谈判方法</p> <p><b>情景模拟谈判</b></p>	<p><b>案例分析与讨论</b></p> <p><b>第四讲：谈判战略制定与节奏控制</b></p> <p>一、谈判分析的七个核心要素</p> <p>二、谈判战略制定之四步曲</p> <p>三、谈判目标的细分（必达/底线/期望）</p> <p>四、交易双方合作关系矩阵</p> <p>五、谈判战略选择模型</p> <p>六、评估双方的谈判实力</p> <p>七、谈判中的沟通技术（问/听/确认/陈述）</p> <p>八、如何优先掌控谈判节奏</p> <p>九、防范谈判中的九个漏洞</p> <p><b>案例分析与讨论</b></p> <p><b>情景模拟谈判</b></p>
---	--

## 培·训·对·象

各类企业中高层管理者，包括：总经理、副总经理、总经理助理、采购经理、采购员、订单管理人员，以及所有对商务谈判感兴趣的有识之士。

## 授·课·时·间·及·形·式

共计两天

上午：理论知识+案例分析与讨论

下午：情景模拟谈判+策略分享+案例深度剖析+理论讲授