

课程名称：高效采购谈判技巧

授课时间：2天

授课内容：

壹、 谈判能力测试及分析

贰、 主题 1：迎接优势谈判时代

- 1、 如何做好谈判工作，提高谈判技巧
- 2、 实例说明：为什么一定要谈判
- 3、 谈判者的标准
- 4、 成功谈判者特质
- 5、 优势谈判战略的特点

参、 主题 2：做好谈判前的准备

- 1、 谈判前如何对市场环境分析
- 2、 如何有效建立谈判目标
- 3、 谈判风险如何细化
- 4、 谈判团队如何建立

四、 案例分析：参训学员分组进行不同案例讨论并给出分析结论

伍、 主题 3：谈判技巧与战术

- 1、 让步技巧分析
- 2、 说服的技巧
- 3、 如何解决谈判中冲突
- 4、 如何提高提问水平
- 5、 善用压力进行谈判的技巧

六、 模拟演练：根据案例信息，将参训学员分组成采购方与供应商进行采购谈判模拟。

七、 主题 4：优势谈判开场策略

- 1、 闻之色变策略如何应用
- 2、 开场策略之感觉、感受、发觉
- 3、 如何担任不甘不愿的卖（买）方

八、 主题 5：优势谈判中场策略

- 1、 挤压法应用技巧
- 2、 分摊差异如何在谈判中应用
- 3、 给答案要答案，而不是给题目得答案

九、 集体讨论：优势谈判收场策略

壹零、 主题 6：掌握不同的谈判风格

- 1、 谈判客户的风格分类
- 2、 不同谈判风格的特点
- 3、 与不同风格客户谈判需要掌握的要点

壹壹、 跨文化谈判

- 1、 文化隔阂来自相互的不理解
- 2、 中西方文化差异
 - ◆ 宗教差异
 - ◆ 价值观和思维方式的差异
 - ◆ 建筑差异
 - ◆ 饮食文化差异

- ◆ 文化差异的原因探究

案例：外国人眼中的中国人

- 3、 如何克服文化差异带来的隔阂

- ◆ 了解真实的老外

- ◆ 沟通从文化开始

- ◆ 真诚是最好的沟通

- 4、 工作中与老外的沟通技巧

- ◆ 天下老板的共性

互动：你了解自己吗

- ◆ 与老外同事的沟通

作为老外的上级/同级/下级

如何成为办公室里受欢迎的人

- ◆ 与老外客户的沟通

客户的基本类别

初次见面的沟通技巧

- ◆ 如何成为国际沟通高手

人际关系黄金定律

如何避免沟通漏斗效应