

课程名称：高效采购谈判技巧

授课时间：1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

肆、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