

国际采购谈判与风险控制

【课程目标】

- 1、海外采购基础知识
- 2、海外采购谈判技巧
- 3、不同的文化背景对国际采购的影响
- 4、国际采购合同签订过程中的一系列问题；
- 5、不同国家法律法规对采购合同的影响及规避；
- 6、国际采购合同的付款方式及风险控制；

【课程时间】1天

【课程对象】公司海外采购的相关领导及同事

【课程提纲】

壹、 国际谈判的含义

认识国际谈判的重要性以及如何能促进采购与供应效率的提高；
认识选择谈判时机的重要性；不是所有的国际采购都需要同样的谈判
描述国际谈判过程的主要阶段及其特征：谈判前、谈判中和谈判后等阶段的主要内容

贰、 国际供应商选择技巧

供应市场分类和分析、明确需求
国际供应商识别
供应商调查和筛选
选择国际供应商的10个“C”法则
现有供应商业绩的评定体系 – 四个必须评估内容
采购商 / 供应商关系连续图谱

参、 国际采购中获得信息以及谈判的准备

在准备谈判时应考虑以下因素：SWOT分析
买方用于降低价格的十八项战术
如何把采购价格降下来
谈判的七个关键点
国际谈判的24个技巧
国际谈判的原则
采购的21项核心要素
跨文化谈判的特点

四、 设定国际谈判目标与制定采购策略

设定现实的可完成行的目标。确定谈判的不同变量与证明要点。
分析不同的选择，确定每个变量的指标以及它们的优先次序。
制定商务谈判战略，决定所采用的说服技巧和方法。
组织和规划谈判

伍、 国际谈判技巧与战术

国际谈判的技巧
国际谈判的战术

六、 国际采购合同的准备

选择不同的采购方式意味着适用不同的法律规则
如何对国际供应商进行法律资格审查？
确认双方的履约能力
如何准备好国际采购的合同文本：为你的合同谈判画蓝图

七、 采购合同的管理执行与风险分析

采购合同管理的一般方法及与常规采购的区别
通过对国际采购规则与流程的设置控制采购风险
执行合同的原则与解释合同的一般顺序
避免在合同执行过程中随意地引发合同变更
适时运用不同的抗辩权
付款前的再次审查