
采购谈判技术六五四三法

【课程背景】

谈判--采购人员几乎每天都在面对谈判，主战场是跟供应商之间就价格/成本、交期、质量、技术，和其他的合同交易问题进行谈判；另外一个副战场是跟内部客户之间的大量谈判。从某种意义上来说，拥有高超的谈判技巧是采购专家的最大技能和利器。但实际情况是，大多数采购员谈判技巧非常欠缺，在供应商面前非常不自信，严重影响个人、部门和公司绩效。

【课程收益】

- 了解采购降价三阶段的内容
- 掌握采购谈判的时机与八大要素
- 掌握采购谈判的重点内容—筹码
- 掌握采购谈判全面战术运用的思路与方法
- 掌握采购谈判准备阶段六大环节的具体内容,实施工具与方法
- 掌握采购谈判实施阶段的五阶段的具体内容,实施工具与方法
- 掌握采购谈判议价技巧四步法的具体内容与实施方法
- 掌握采购谈判三工具箱的具体内容与工具运用

【课程对象】

供应链经理、采购经理、采购主管、采购工程师、采购专员

【课程时长】

2天（6小时/天）

【课程老师】

郭涛老师

【课程方式】

50%理论+40%案例讲解演练+10%点评总结

【课程大纲】

一、采购谈判概论

1、采购降本三台阶（采购降本模型）

2、谈判的概念（谈判模型）

- 谈判的两种类型

- 谈判发生的三大条件

- 谈判的核心原则

案例分析：分柚子

视频案例分析：《对话》栏目

3、谈判的八大要素（收益表）

现场情景模拟：红与黑

4、谈判的战术分析与运用

视频案例分析：大秦帝国片段（分秦）

5、谈判的两大流程（谈判流程模型图）

- 外部流程--内部流程

二、采购谈判准备之六环节

1、环节一——目标确立（为什么谈）（波特五力模型、供应商分类、产品价格分解表、SWOT表）

-
- 市场行情分析
 - 市场报价分析
 - 产品价格分析
 - 供应商综合比较
 - 优劣分析
 - 挑战目标分析

现场案例演练：SWOT 分析

2、环节二—了解你的对手（性格模型、谈判对手信息表）

案例分享：供应商的感知模型分析

- 供应商感知模型
- 了解谈判对手组织/团队
- 了解对手个人谈判风格（欧美/日本/中国人）---老虎型/狐狸型/黑驴型/绵羊型

现场案例演练：看看你是属于什么类型人员

- 了解对手的资源与权限

视频案例分析：了解对手

- 制约谈判的客观环境因素

现场案例演练：你如何设计谈判场景？

3、环节三--对问题进行优先级排序（谈判项目优先级表）

视频案例分析：三国演义片段（乌巢）

4、环节四—列出各种可能的选择方案（谈判项目的组合表）

案例分析：某企业谈判项目表分析

5、环节五—设定每个谈判问题界限（谈判项目界限模型）

6、环节六—检查界限的合理性（谈判准备表）

现场案例演练：企业采购原料的谈判准备

三、采购谈判实施之五阶段

现场讨论：谈判时应注重那方面的礼仪

1、阶段一-开局阶段

- 开局四大策略

- 开局的技巧运用

视频案例分析：中国式合伙人片段

2、阶段二-冲突阶段

- 应对没有决定权的对手

- 服务价值递减与绝对不要折中

- 应对僵局/困境/死胡同

- 一定要索取回报

视频案例分析：大秦帝国片段

3、阶段三-综合阶段（时间控制表）

视频案例分析：大秦帝国片段（会盟）

注意点：谈判时间管控策略--知彼此/划模块/分类别/后焦点/控节点

4、阶段四-决定阶段---三条线一个魂（协议书）

视频案例分析：乔家大院片段（茶商）

5、阶段五-谈判总结（观察分析判断表）

现场角色扮演：谈判五阶段模拟

四、采购谈判议价技巧之四步法

1、步法一-谈价前的准备（产品成本构成表、采购物料金额表）

- 价格的策略与首要原则
- 议价前的准备策略

案例分析：某企业产品成本构成

2、步法二—供应商优劣势分析（SWOT 表）

案例演练：供应商 SWOT 分析

3、步法三-谈判策略四大方法

- 买方占优时四大议价技巧
- 买卖双方势均力敌时议价技巧
- 买方处于劣势时四大方法
- 供应商提高价格时两大技巧

现场角色扮演：如何谈

4、步法四-六大杀价绝招

视频案例分析：辛丑条约片段

五、采购谈判之三工具箱

1、工具一-找对的人

- 能力与意愿
- 优秀谈判的特质

视频案例分析：历史转折中的邓小平片段

2、工具二-用对策略（四种让步方法）

- 时间策略/地点策略/角色策略
- 议题策略/让步策略/权力策略

视频案例分析：乔家大院片段

3、工具三-打破僵局六大方法

总结，答疑