

# 合作商管理与沟通谈判技巧提升 (2天课程)

- ▣ 合作商管理的定义、内涵及重要意义 **15min**
  
  - ▣ 合作商的科学选择 **30min**
  
  - ▣ 合作商的正确评价 **15min**
  
  - ▣ 合作商的有效控制及关系管理 **60min**
    - ◇ 采购方与合作商关系的最新变化趋势
    - ◇ 采购方与合作商关系的5种典型类型
    - ◇ 对合作商的有效成本控制
    - ◇ 对合作商的完全竞争控制
    - ◇ 对合作商的合约控制
    - ◇ 对合作商的管理输出控制
    - ◇ 学会建立对合作商的有效激励机制
  
  - ▣ 业务外包：采购方与合作商的双赢模式 **30min+30min**
    - ◇ 业务外包的主要原因
    - ◇ 业务外包的主要方式
    - ◇ 业务外包的决策分析
    - ◇ 业务外包的风险分析与规避
- 案例分享&游戏互动&角色扮演:选择性游戏
- ▣ 与合作商谈判的概念、内涵及正确定位 **30min+60min**
    - ◇ 与合作商谈判的三大要素和基本前提
    - ◇ 与合作商谈判的科学内涵
    - ◇ 与合作商谈判中双方扮演的角色及正确定位
  - ▣ 与合作商谈判的科学准备与有效计划 **60min+90min**

- ◇ 第一步：确立谈判的目标
- ◇ 第二步：圈定谈判的具体问题，并对其划定优先顺序
- ◇ 第三步：寻找谈判双方的共同点
- ◇ 第四步：就谈判每个的问题设定界限
- ◇ 第五步：分析可能的选择方案
- ◇ 第六步：调整界限

#### ▣ 与合作商谈判中“议价”的科学方法和实用技巧 90min+30min

- ◇ 买卖双方各自的“议价”模型
- ◇ “开价”的技巧
- ◇ 学会了解并改变对方“底价”
- ◇ 学会在僵持中保持强势
- ◇ 学会在谈判中巧妙使用 BATNA 方式
- ◇ 让步的技巧与策略

#### ▣ 与合作商谈判中实用、有效的谈判策略 60min+60min

- ◇ 寻找共同点策略
- ◇ 先易后难策略
- ◇ 休会策略
- ◇ 让步策略
- ◇ 双赢策略

#### ▣ 学会在与合作商谈判中了解对手的典型谈判风格及有效应对策略 90min

- ◇ 谈判中的四种典型谈判风格及应对策略
- ◇ 学会应对谈判中的低调反应者
- ◇ 与合作商谈判中应该坚持的“四项基本原则”
- ◇ 与合作商谈判中鼓励使用的 8 种谈判行为
- ◇ 与合作商谈判中应该努力避免的 3 种谈判行为

#### ▣ 付诸实践，收获成功

**沟通谈判案例:**

**通过角色扮演,情境模拟,结合各章节知识点内容,分阶段开展案例演练.**

**结合讲师点评,行为分析,知识点总结**