

赢在谈判

——采购谈判实战技能（张强老师）

课程背景：

采购人员几乎每天都在面对谈判，一方面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；另一方面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：

通过**2天**的课程，可以：

1. 知道做为采购的角色，如何跟供应商进行成功的谈判
2. 学习到一次完整的谈判流程是怎样的，并做为采购专家如何策划和实施一次成功的谈判
3. 掌握从采购的角度利用或回击双赢或竞争策略下的谈判战术；
4. 掌握高阶谈判技巧：如何利用立场和利益打破僵局以推动谈判；如何管理采购谈判中的信息；谈判中如何有效沟通；如何让步；如何增强个人的力量；如何跟强大的供应商谈判；
5. 学习到谈判中非常重要的心理学的知识：了解你自己的谈判风格；如何说服他人；如何控制情绪；控制情绪；如何建立关系
6. 知道做为采购员，如何避免一些常见的错误，如何才能成为一个卓越的谈判高手
7. 建立起采购员谈判时候的应有的自信心

课程特色：

本课程高度互动，通过大量的采购谈判的案例分析，使参加者学完本课程回到工作岗位后，参加者能够运用学到谈判理论、知识和案例到实际工作中去，增加自己的采购绩效，为采购部和公司做出贡献。

通过课程学习，能够让参加者对自己有更加清醒地认识：谈判风格、谈判个性、目前的谈判力；能够知道谈判中的一些本质的东西，从而让参加者参加完培训后，获得洞察人性的许多东西，从而使得采购员能够满怀信心和自如的跟供应商谈判。有大量的谈判表单和工具，以及测试跟参加者分享。

课程对象：采购负责人、采购工程师、采购员和相关人员

课程时间：2天

课程大纲：

一、如何正确认识谈判？

1. 为什么需要谈判？
2. 谈判的范围
3. 谈判的本质与立场
4. 谈判的4大阶段

二、谈判成功的5大关键点有哪些？

1. 双方信息
2. 利益共同点
3. 谈判的筹码
4. 相互需求的强度
5. 替代性解决方案
6. 案例：奥迪汽车谈判

三、如何让谈判的每一步都能应付自如？

1. 充分准备

- (1) 谈判前要准备的4个问题
- (2) 不同层次的谈判目标设定
- (3) 充分的市场调查与环境分析
- (4) 对谈判对象的情报搜集
- (5) 案例：日本向中国出售油田专用设备
- (6) 案例：美日谈判的信息搜集

2. 开局定调

- (1) 开局破冰营造氛围
- (2) 摸透对方的底牌
- (3) 练习：谈判中的提问技术
- (4) 价值传递开启谈判
- (5) 练习：谈判中的开局策略

3. 磋商交换

- (1) 讨价还价锁定利益
- (2) 影响决策锁定意向
- (3) 突破僵局锁定节奏
- (4) 对手不同的反应及应对技巧
- (5) 妥协和让步的时机与技巧
- (6) 谈判中的压价策略
- (7) 模拟采购谈判方案
- (8) 案例：印尼建发电站的谈判策略

4. 缔结收尾

- (1) 合同谈判锁定胜局
- (2) 签约的0-4原则
- (3) 案例：某木材厂忽视合同细节导致谈判失利

四、有哪些沟通策略让谈判锦上添花？

1. 高效倾听策略
2. 先易后难策略
3. 立场一致策略

4. 价值强调策略
5. 未来共赢策略
6. 练习：实战项目模拟