

《双赢采购谈判技巧》课程大纲

课程介绍：

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：

- 1.知道，做为采购员，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；

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。

课程大纲：

一、采购谈判的综述

- 1.采购谈判的规则
- 2.谈判的5大心理基础
- 3.采购谈判的一些“神话”
- 4.采购谈判的7大要素
- 5.采购谈判力大摸底
- 6.优秀谈判者的11大特征
- 7.采购谈判的一般流程

二、采购谈判策划

1. 谈判的准备：采购如何从下列方面进行准备
 - (1) 了解采购背景
 - (2) 了解供应商

- (3) 了解谈判的人员，谈判性格大测试
- (4) 识别双方的谈判实力，了解采购方的筹码，和 SWOT 分析表
- (5) 分析价格和成本，了解价格和成本谈判的要点
- (6) 拟定谈判议题和目标，谈判目标矩阵设置
- (7) 制定谈判战略，制定谈判必备三张表

2.导入开局：如何开局；开局的要点

3.启动：如何启动及其要点；如何获取验证信息

4.激烈的讨价还价：如何打破僵局，如何向协议迈进

5.谈判结束：如何结束谈判；谈判结束清单

6.谈判追踪和评估阶段

三、采购谈判战术

1.双赢战术：不同阶段的 29 种战术的使用场合和注意事项

2.对抗性战术：不同阶段的 23 种战术及其反制手段

3.战术选择

四、采购谈判技巧

1.立场和利益：如何利用立场和利益的概念管理谈判中的情绪和推动谈判

2.管理信息的技巧：如何披露、获取信息，及其战略

3.自我利益行为和伙伴关系行为：红蓝牌游戏；哈佛原则性谈判；普瑞特和鲁宾策略体系

4.谈判中的有效沟通：倾听；说话的原则；说话的绝对技巧（SOFTEN 技巧、避免引起矛盾的词、最有用的两个字、三个魔力词语）；过滤信息；如何阅读身体语言；如何识别对方在撒谎

5.如何让步：让步的策略；让步的心理；让步技巧

6.增强个人“形势”的手法

五、采购谈判心理

1.谈判中的冲突和谈判风格：谈判风格测试；如何应用风格

2.说服他人：说服他人的心理基础

3.控制情绪

4.关系建立：跟供应商打交道的黄金定律