

采购谈判的策略与技巧

课程背景：

每一次谈判，大到耗资数亿美元搅动行业格局的企业并购，小到订购一种纽扣的几毫厘差价，对谈判双方都是一种挑战，是进攻与防守的过程，是铸矛与固盾的艺术！

不管你是否愿意，你已经被残酷的商战拉进谈判的旋涡，或许你已经身经百战，有过成功，更有事后后悔不已的挫折，那么你需要一个环境，让您静下心来总结经验，通过演练发现谈判的规律、科学化操作方法及谈判节奏控制技巧！

或许你刚踏入采购或是大客户销售部门，对即将到来的谈判充满忐忑，那么你需要一个环境，学习在不同的条件下，与对手进行最冷静的谈判模拟演练，在这里，给您的是最真实的案例，真实的谈判场景，你可能会出现很多判断的失误，陷入谈判的陷阱，最怕的就是明天你在实际中发生失误，经过老师的指点，可以让您出现在对手面前时，成为对手最不愿碰到的谈判代表！

《采购谈判策略与技巧提升》不仅能解答你在谈判中遇到的多重困惑，还将提供各种实用的谈判工具，另外还能帮助你认识自己独有的谈判风格，并从心态上和行为上提高你的谈判能力和素质。

课程收益：

- 1、该课程是全球认证协会与美国职业谈判协会授权的“国际注册商务谈判师（CIPN）”认证考试项目核心课程，同时也是中国企业联合会 2015 年首推的“商务谈判师”认证考试项目核心课程，中国市场学会“中国市场营销总监资格认证考试(CMAT)”项目重点课程。
- 2、美国纽波特大学、美国普林斯顿大学在华 MBA 班课程，以及清华总裁班、清华大学领导演讲口才与管理沟通研修班指定课程。
- 3、在覆盖全国 100 多家省、市电视台的《前沿讲座》电视节目播出后反映强烈，在阿里巴巴直播中心和搜狐直播中心的讲座获得听众一致好评。

培训大纲：

第一部分：采购谈判先导因素---采购定位与谈判对象划分

- 壹、 互联时代的采购谈判有哪些转变
- 贰、 采购方式如何影响采购谈判
- 叁、 互联时代的采购谈判有哪些转变
- 肆、 互联时代的商业格局与商业模式
- 伍、 供应市场影响我们什么决策

- 六、 如何与不同关系的供应商进行采购谈判
- 七、 如何有效进行采购谈判对象（供应商）的评价
- 八、 谈判团队如何建立
- 九、 **采购谈判全流程演练一**： 小组设计采购谈判项目及谈判团队组阁（角色扮演——按谈判风格设计）

第二部分：采购谈判战略与节奏控制

- 壹、谈判分析的六个核心要素
- 贰、如何进行供应商信息收集与分析
- 参、谈判目标细分与合作价值分析
- 肆、供应环境分析与双方实力评估
- 伍、如何找到谈判切入点及突破口
- 陆、如何善用你的谈判筹码及杀手锏
- 柒、如何选择有利的开场姿态
- 捌、如何规划你的表达与回应方式
- 玖、察颜观色发现对方立场松动的迹象
- 壹零、 **采购谈判全流程演练二**：针对选定的采购谈判项目进行谈判准备

第三部分：采购谈判行为与兵法运用

- 壹、如何应对不同谈判风格的对手---巷战斗士 训导师 项目主管 和事佬
- 贰、如何与不同级别的对手谈判---高层对高层 中层对中层 基层对基层
- 参、针对不同诉求对象的谈判方式---适当性诉求 一致性诉求 有效性诉求
- 肆、对方不断向你索要之对策---对方要求超越你的权限 对方提出得寸进尺的挤压
即将签约又提出额外要求
- 伍、化解分歧与僵局的有效策略---连环马策略 相机协议 沉锚效应
- 陆、谈判兵法、战术之组合拳---釜底抽薪 声东击西 请君入瓮 欲擒故纵
- 柒、 **采购谈判全流程演练三**：各组针对谈判案例，设计谈判流程中使用的谈判技巧及应对策略

第四部分：价格博弈的技巧与方法

- 壹、从博弈论分析寡头垄断强势的理由及对策
- 贰、利用囚徒困境让供应商相互价格搏杀
- 参、用封闭式逆向竞拍甄选性价比最优供应商
- 肆、议价模型
 - (一) 影响价格的八大因素
 - (二) 价格杠杆原理与跷跷板效应
 - (三) 价格谈判的操作要领
 - (四) 价格谈判的五个步骤
 - (五) 开价与还价的技巧 1、先声夺人/后发制人 2、加法/减法 3、设定一个价格区间

- (六) 价格分析的五个要素 1、价格条件 2、价格构成 3、定价依据和方法
4、定价公式 5、成本结构
- (七) 价格谈判中的有效策略 1、减兵增灶策略 2、过筛子策略 3、打虚头
- (八) 价格与成本分析的方法
- (九) 验收费用的谈判方法

伍、**采购谈判全流程演练四**：各组针对谈判内容设计高效实用的价格谈判策略

第五部分：情景模拟谈判

- 壹、谈判策略制定（分组讨论——谈判战略准备五步）
- 贰、谈判团队组阁（角色扮演——按谈判风格设计）
- 参、商务谈判交涉（五五对阵，巅峰对决）
- 四、各方策略分享（学员代表）
- 伍、案例深度点评（老师讲授）
- 六、模拟谈判评分并分颁奖（谈判绩效指标）