

# 采购谈判技巧及供应商管理要点

## 1 谈判的步骤

### 1.1 签约前谈判准备

### 1.2 谈判策略

## 2 询价与议价技巧

### 2.1 询价技巧

### 2.2 议价技巧

### 2.3 谈判技巧细则

## 3 注重买卖双方的优劣势进行谈判

### 3.1 我方的优劣势

### 3.2 供应商的优劣势

### 3.3 正确应对谈判结果

## 4 采购合同谈判

### 4.1 合同谈判的四大要素

### 4.2 合同管理三步骤与四要点

### 4.3 采购合同履行中的风险与防范

### 4.4 采购合同签订应注意的问题

### 4.5 采购谈判的战略和战术

### 4.6 谈判的阶段管理

### 4.7 创建采购谈判强势的 17 个技巧

## 5 供应商的选择

5.1 选择标准与依据

5.2 供应商的种类

5.3 选择供应商的步骤

5.4 选择供应商的方法

5.5 确定合格供应商

6 评估与管理供应商

6.1 评审管理供应商

6.2 新供应商的评核和开发流程步骤

6.3 供应商评估与控制要点

6.4 不同品类工程物资供应商管理策略的实例

7 案例分享与问题研讨

7.1 额外的小让步

7.2 让步的价值与补偿的预期

7.3 欲取故予

7.4 让自己所做的事情显得很有价值