

# 《采购谈判技巧提升》

## 1、谈判要领

### 1.1 衡量谈判的三个标准

### 1.2 谈判的三个层次

#### 1.2.1 竞争型谈判

#### 1.2.2 合作型谈判

#### 1.2.3 双赢谈判

### 1.3 阵地式谈判与理性谈判

### 1.4 双赢谈判“金三角”

## 2、谈判的准备阶段

### 2.1 谈判的类型

### 2.2 成功谈判者需要的核心技能

### 2.3 如何确定谈判的目标

### 2.4 怎样评估谈判对手

### 2.5 谈判中的角色及策略选择

### 2.6 如何设定谈判底线

### 2.7 怎样拟订谈判议程

### 2.8 如何营造良好的谈判氛围

## 3、谈判的开始阶段

### 3.1 专业的行为表现

### 3.2 专业形象帮你取得谈判优势

### 3.3 开始谈判应注意的问题

3.4 如何判别谈判气氛

3.5 怎样提出建议

3.6 怎样回应对方的提议

4 询价与议价技巧

4.1 谈判策略

4.2 询价技巧

4.3 议价技巧

4.4 谈判技巧细则

5 注重买卖双方的优劣势进行谈判

5.1 我方的优劣势

5.2 供应商的优劣势

5.3 正确应对谈判结果

6 采购合同谈判

6.1 合同谈判的四大要素

6.2 合同管理三步骤与四要点

6.3 采购合同履行中的风险与防范

6.4 采购合同签订应注意的问题

6.5 采购谈判的战略和战术

6.6 谈判的阶段管理

6.7 创建采购谈判强势的 17 个技巧

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