

# 采购供应商谈判技巧与合约管理

## 培训目标:

以实战案例为背景，对采购谈判前、谈判中的要点进行分析，让学员基本掌握与供应商在合作前、合作中的谈判策略、方法与技巧；了解采购谈判与基于供应链成本控制为目标

## 课程大纲：

### 第一讲 基于共赢的采购谈判概述

- 一、什么是谈判？
- 二、采购谈判的三种场景
- 三、供应链合作关系的目标
- 四、从企业战略合作看共赢的采购谈判

### 第二讲 应对不同地位供应商的谈判策略

- 一、获取谈判对手情报策略
- 二、内部授权策略
- 三、价格妥协与实行成本转移策略
- 四、角色策略

案例分析：中石油采购团在谈判中发挥商务、技术、质量工程师的白脸、红脸的角色作用降低大项目采购成本的经验。

- 五、谈判进程与时间把握策略
- 六、谈判地点策略
- 七、议题与目标策略

案例分析：雅新电子（苏州）有限公司在采购谈判中，让供应商内部成本转移，实现降低物流成本的目标

- 八、让步策略
- 九、权利限制策略
- 十、应对不同地位供应商的谈判策略

- 1、应对强势供应商的谈判策略
- 2、应对伙伴供应商的谈判策略
- 3、应对弱势供应商的谈判策略

### 第三讲、采购谈判的准备

#### 一、采购谈判谋略

- 1、一个高明的谈判者，即使在自己占尽优势的情况下，也会给对手留下一点利益，把它作为对未来的投资。
- 2、商务谈判风格
- 3、成功谈判的阻碍
- 4、谈判的步骤
- 5、采购谈判二步法将影响你的谈判地位
- 6、分清“红脸”与“白脸”

## 二、谈判准备阶段

- 1、如何进行谈判方案设计
- 2、知己知彼：了解面对的风险，了解手中的筹码
- 3、谈判者的地位分析与应对策略
- 4、何谓谈判的双赢
- 5、控制你的情绪,谈判态度决定谈判深度
- 6、谈判前的 8 项谋略
- 7、开始的求同阶段：附和你,我要我要的!

## 三、询价阶段

- 1、以质量为前提,以价格为中心的询价
- 2、供应商定价方法与策略有哪些？
- 3、询价技巧
- 4、采购成本控制的重要一步
- 5、为什么说采购管理学的一大谎言是“供应商成本分析”？
- 6、成本分析与了解供方商品价格成本组成的正确途径
- 7、供应商报价单的有效价值是什么？
- 8、我们与供方谈什么？

## 第四讲 采购谈判过程技巧

### 一、如何谈价格

- 1、以成本为中心,以价格为导向的议价
- 2、讨价的策略
- 3、还价的策略
- 4、如何应对供应商一再提出涨价？遇到供应商强行涨价怎么办？

### 二、如何谈交货期

### 三、如何利用上级的权限进行议价

### 四、谈判中的技巧应用

### 五、谈判中如何掩饰自己的真实意图

- 1、倾听的艺术
- 2、发问的艺术
- 3、答复的秘诀

4、说服对方的要领---不要期望在谈判中说服对方!

### 六、供应商的雕虫小技我清楚---供应商常用伎俩的应对策略

### 七、谈判中出现僵持怎么办

### 八、如何掌握卖方真实的销售心理

### 九、注重买卖双方的优劣势进行谈判

### 十、与供应商讨价还价的 22 种方法

## 第五讲 谈判与签约

### 一、进入签约阶段的谈判

### 二、合同谈判

- 1、合同谈判的四大要素
- 2、合同谈判应遵循的原则

### 三、买卖合同履行中的风险与防范

- 1、买卖合同签定应注意的问题
- 2、质量出了问题找供应商谈什么？
- 3、履约中的跟单催货找谁谈？

#### 四 . 以供应链成本控制为目标的谈判

- 1、双赢、多赢的意义与误区
- 2、合作关系改善，谈判的另外形式——商务性会议与个别沟通

**培训课时：1-2 天**