



## 采购（供应商）双赢谈判技巧

### 课程背景

成功的采购谈判是提高公司利润更为便捷的方法，但是，由于缺乏采购谈判技巧的培训，也无法识别客户使用的“谈判手段和诡计”，相关人士往往在涉及价格等的谈判中败下阵来。对于如何实现双赢谈判，我们常遇到如下问题——

- 没有形成正确的采购谈判认知
- 没有有效运用各种沟通技巧和谈判策略
- 没有占据谈判进程中的主动
- 没有掌握与不同性格对象谈判的方法

### 课程目标

- 了解谈判心理及谈判模式
- 转变谈判思维并做好谈判准备
- 快速掌握相关沟通技巧和谈判策略
- 实现不同性格谈判对象的双赢的交易或者合作

### 课程对象

采购人员

### 课程时间

1-2 天

### 课程方式

授课 40%（互动引导）+小组练习 20%+现场模拟演练 40%

### 课程大纲

#### 前言 采购的角色定位

优秀谈判者的特质

#### 第一部分 采购谈判的基础

- 采购谈判的定义
- 采购谈判可能出现的结果
- 采购谈判的步骤
  - 互相介绍
  - 商议议程
  - 探讨事项
  - 解决分歧
  - 达成一致
  - 签订协议
- 采购谈判的禁忌



## 第二部分 采购谈判准备阶段

- 拟定谈判项目及目标
- 我方分析
- 竞争对手分析
- 谈判对手分析
- 外部环境分析
- 对谈判问题进行优先级排序，列出各种选择方案（上中下方案备选）
- 谈判心态的准备
- 谈判的时机、地点、人员准备

## 第三部分 谈判过程控制原则

- 介绍要有礼貌
  - 思考：对方会使用什么方法？我方如何应对？
  - 我方将采用什么方法？对方如何应对？
- 立场表达要明确
  - 思考：如何控制自己的谈判情绪？
- 谈判议程的原则
  - 把握重点
  - 时间控制
  - 提问及倾听技巧
    - 思考：如何更好的相互了解？
  - 展示实力
    - 思考：如何提升说服力？
    - 思考：反驳对方的几种方式？
- 选择谈判方式
  - 强硬
  - 温柔
- 谈判僵局的打破
  - 思考：如何处理谈判的僵局？

## 第四部分 不同性格谈判对手谈判的策略

- 分析型
  - 主要心理特征
  - 谈判策略
- 支配型
  - 主要心理特征
  - 谈判策略
- 和蔼型
  - 主要心理特征



- 谈判策略
- 表达型
  - 主要心理特征
  - 谈判策略

## 第五部分 采购价格谈判

- 影响采购价格的因素
- 议价前的准备
- 判断谈判的形势，分析讨价还价的实力
- 讨价还价的方法
  - 吹毛求疵
  - 上层路线
  - 制造竞争
  - 欲擒故纵
  - 最后通牒
  - 红白脸
  - 哀兵姿态
  - 差额均摊
  - 釜底抽薪
  - 描绘愿景
- 讨价还价的技巧
  - 买方优势
  - 双方均势
  - 买方劣势
  - 供应商提价
- 让步
  - 让步的基本原则
  - 让步的方式
  - 价格让步的技巧

## 第六部分 采购谈判的结尾控制

- 检查成交协议文本
- 签字认可
- 礼貌道别

## 第七部分 案例演练

设计符合客户行业相关案例进行演练，转化为学员的行为  
(全文完)