

采购市场开发和商务谈判

课程背景：

在采购过程中，是否能够把握住成本分析，是采购成功的关键。

课程说明：

本课程力求在采购过程中发挥成本分析的优势，洞察对方的底线，从而为自身的谈判奠定基础。

课程收益：

- 了解采购的背景状况
- 明确采购成本组成
- 有效分析成本
- 进行商务谈判

课程时间：2天，6小时/天，

课程对象：商务经理，商务谈判人员

课程方式：授课、视频、互动、小组练习、案例讨论等

课程大纲

第一部分 供应市场开发和价格成本管理

第一讲：采购人员的必备素养

一、优秀采购人员必备的职业素养

1、ASK 素质模型

- 1) 你的能力素养模型
- 2) 提升你的总体能力

二、基本商务礼仪

1. 尊重礼仪的必要性
2. 普遍常见的礼仪行为

三、沟通能力

1. 听、问、说
2. 内部协调

第二讲 供应商开发与选择

1. 供应市场的分析
2. 新供应商的开发
3. 新供应商的评估
4. 新供应商的选择

第三讲：采购人员的价格成本分析

一、价格分析的方法

1. 掌握最基础的价格分析方法
 - 1) 价格分析的意义
 - 2) 价格比较分析

3) 价格细分分析

二、成本分类

1. 成本的分类方法
2. 各种分类方法在采购过程中的应用
3. 建立成本模型
4. 分析盈亏平衡点

三、总拥有成本的方法

1. 对价格、采购成本和总拥有成本的认识
2. 总拥有成本的构成
3. 使用总拥有成本方法的意义
4. 总拥有成本分析的方法

第二部分 商务谈判

第一讲：商务谈判纵览

一、商务谈判的目的和目标

1. 谈判吗？
2. 谈判目的

二、内部管理协调

1. 管理协调
2. 内部角色
3. 谈判效果评价

第二讲：谈判筹码

一、买点和卖点

1. 收益、底线和 ROI
2. 采购职能，决策体制
3. 市场策略

二、谈判力学

4. 影响谈判结果的三要素
5. 盘点谈判谈判筹码
6. 谈判力学

团队活动：驱动因素和谈判筹码

第三讲：谈判中的技巧运用（案例教学）

案例一. 一次好的采购谈判

案例二. 运用好客户驱动因素

案例三. 在劣势情况下运用好你的谈判力量

第四讲：价格和成本谈判

一、价格谈判

1. 讨价还价
2. 寻找价格临界点
3. 价格分析

二、成本谈判

4. 成本价格比较

5. 趋势比较

6. 成本分析谈判

案例演练一、价格和成本谈判演练

第五讲：合同谈判

一、合同谈判

1. 成立和生效

2. 合同法

3. 违约和不可抗力

二、合同谈判处理

4. 纠纷处理和风险控制

5. 签约和总结

角色演练二、取消订单和要求涨价

角色案例三、合同条款分析