

《怎样提高采购谈判效果？》课程大纲

- 各种谈判的比较。
- 立场性谈判与利益性谈判的比较。
- 采购谈判的 KPI 指标有哪些？
- 采购谈判的基本流程。
- 哪些因素对我的谈判能力影响较大？
- 性格的四种类型。
- 性格的组合特征。
- 性格与职业。
- 性格的匹配性。
- 性格与谈判。
- 您最容易和最不容易相处的谈判对手。
- 四种谈判对手的特点有哪些？
- 如何克服自身的弱点？
- 何为“公平”？
- 何为双赢？
- 什么是激情型？
- 什么是控制型？
- 什么分析型？
- 什么和谐型？

- 性格测试结果的分析。