

# 《采购谈判沟通技巧》

主讲：刘畅

## 【课程背景】

在企业采购过程中，由于企业性质和服务特征不同，采购所使用的采购策略和方式也有所差异。如今企业采购需求复杂，若从供应商认证、质量把控、合作关系等方面考虑，频繁更换供应商只会给企业采购带来更多难题。因此，采购商熟练掌握采购谈判技巧，与供应商建立长期稳定的合作关系尤为重要

## 【课程收益】

- 提升采购人员的工作能力和技巧；
- 提升采购人员的素质；
- 帮助采购人员掌握采购谈判过程中决不可疏忽的重点；
- 通过案例分析提供采购谈判战略布局的思考方法；
- 学习各种有效的采购谈判技巧；
- 通过实际演练和培训顾问的点评，让采购人员了解自身的优劣势和改进的方向

【课程特色】干货，没有废话；科学，逻辑清晰；实战，学之能用；投入，案例精彩

【课程对象】行业解决方案及大型设备的销售总监、销售经理、销售代表

【课程时间】1天（6小时）

## 【课程大纲】

### 一、采购人员必备的基本概念是什么？

#### 1、采购部的工作思路

- 客户推式管理(被动需求)转变为团队拉式管理(主动+被动需求)
- 整合资源+业务做大+小单位团队运作
- 团队自主经营+利润中心制+低风险高报酬

#### 2、采购部工作职责

- 以 PDCA 循环为核心工作指导
- 结果导向为主+过程辅导为辅建立信任
- 采购过程中的合规问题

#### 3、采购部工作流程

- 产品市场分析
- 产品开发推广管理
- 工厂资源的开发和管理
- 产品推广

讨论：采购人员需要具备什么样的素质？

### 二、谈判前的准备工作有什么？

#### 1、如何制敌占先

- 谈判前信息的收集与管理。
- 事先充分掌握竞争规则。
- 选择有利的谈判的环境
- 做好物质与精神上的准备。
- 合理安排谈判布局首尾相应。

#### 2、确立谈判目标

- 列出谈判目标清单。

- 确定谈判目标的优先顺序。
- 明确可接受的谈判空间。
- 确定每个谈判的阶段目标。

练习：列出你的谈判目标(具体的.抽象的)

### 3、时间管理

- 确定己方准备充分。
- 判断谈判人员的身心状态。
- 应避免 a.放假次日早上  
b.连续紧张工作后  
c.傍晚 4-6 点  
d.出差返回后
- 保证有利的自然条件。
- 避免己方的紧迫程度。

### 4、进行自我评估

### 5、组建谈判小组

- 采购内部的沟通和协调

## 三、有效的谈判策略是什么？

### 1、谈判的核心主策略

- 双赢阶段
- 妥协阶段
- 竞争与让步阶段

### 2、开场的六大策略

- 大胆开口要求
- 决不接受首次开价
- 倒退三步
- 好的开始避免敌对
- 心不甘情不愿
- 不露虚实、莫测高深

### 3、中场的六大策略

- 掌握利用决定权的游戏
- 声东击西，掩人耳目
- 差价均分
- 意见分歧处理
- 陷入焦灼处理
- 形成僵局处理

### 4、收场的六大策略

- 投桃报李
- 白脸黑脸
- 逐步蚕食
- 每况愈下
- 撤回承诺
- 略施小惠

实战演练：原材料及加工费上涨，供应商要求涨价与采购成本控制的矛盾要采取什么样的谈判策略？

## 四、有效的谈判技巧？

## 1、利益交集法

- 不谈立场，只谈利益
  - 找到彼此的真正所需
- 讨论：每年降价的目标要怎样谈？

## 2、集体挂钩法

## 3、议题切割法

- 激发新的议题
  - 准备替代方案
  - 坚守立场
  - 拒绝（可适当补偿）
  - 围魏救赵
- 实战：如何沟通让供应商以最大力度满足交期，质量问题？
- 实战：供应商要求最小订单量与库存压力的矛盾怎么谈？

## 4、平衡交换法

- 不要彻底回答问题
- 让自己有思考的时间
- 有些问题不值得回答
- 拖延重复
- 有时可讲错就错
- 避免一再被追问

## 5、探寻底价的技巧

- 临去秋波
- 交换条件试探压低价格
- 用它牌比较
- 大胆要求
- 与伙伴商量试探

## 6、五种处理冲突的基本方法

- 回避
- 虚应
- 竞争
- 整合
- 妥协

实战：涉及无法退让的赔偿条件怎么谈？