

# 采购询价、议价及谈判

## 实务培训

讲师：赵又德

**【培训时间】** 2天。

### **【课程大纲】**

#### **第一讲：采购成本降低方法**

- 1、 采购成本改进对业绩的影响
- 2、 价格分析的方法
- 3、 损益平衡点
- 4、 学习曲线
- 5、 学习曲线的原理
- 6、 学习曲线的应用
- 7、 整体拥有成本 TCO
- 8、 对报价供货商能力与责任的审核
- 9、 怎么拿到「成本结构分析」？
- 10、 降低采购单价十五方式

## 第二讲：采购询价技巧

- 1、 采购询价的意义
- 2、 询价采购注意事项
- 3、 采购询价基本程序
- 4、 完整的采购询价内容详解
- 5、 采购询价函的制作
- 6、 询价结果报告模板
- 7、 采购询价必须掌握的几个技巧

## 第三讲：采购比价/议价技巧

- 1、 如何进行比价分析？
- 2、 当买方占优势时的议价技巧
- 3、 当卖方占优势时的议价技巧
- 4、 当双方势均力敌时的议价技巧

## 第四讲：采购谈判必备

### 1、 采购谈判心理知识必备

- 如何准备信息说服对方
- 如何利用公司的品牌效应吸引对方
- 如何让对方觉得是站在对方立场考虑问题
- 让对方感觉因为我们对对方的欣赏而愿意合作
- 如何让对方感觉其他增值条件而觉得占了便宜
- 如何让对方感觉这个价格是领导的意思而不得不让步
- 如何通过个人的信誉让对方愿意对你理解

- 如何在谈判时，多用聊天的语气增加对方的好感
- 如何在谈判时，做到“不轻易相信销售员说这已经是最低价”

## 2、采购谈判的内容与程序

1. 采购谈判的内容
2. 采购谈判的流程

## 第五讲：采购谈判策略

### 1、采购谈判中的单赢、双赢与共赢

- 不同层次利益策略--达到双方“共赢”目的

#### (一) ----前期准备

##### 1. 情报资料收集

- 战胜对手的关键--打好信息站
- 确定参与谈判的人手
- 准备充分，一举击败 4 个先来竞争者
- 准备时间比谈判时间长得多
- 独到的 STROB 提纲--轻松了解对手
- 充分了解对方的最佳替代方案

##### 2. 谈判人员配备

- 把握准谈判对手的性格

##### 3. 谈判议程制定

- 如何掌握主场优势
- 在对方地盘上谈判，有些话不能说

##### 4. 谈判计划书制定

1. 本打算价格下压 10%，结果下压 25%

## (二) -----开局

### 1. 营造和谐谈判氛围策略

- 营造和谐的谈判氛围
- 破冰期，要尽量拉近彼此距离
- 寻找双方共同点策略
- 寻找双方五个以上的同点话题
- 有礼貌地相互介绍注意事项
- 利用气势提高谈判力

### 2. 开局导入

### 3. 摸底阶段

## (三) -----中局

1. 竞争性谈判策略--祝您取得更加丰硕的利益
2. 关注价值策略--有助于获取长期、整体利益
3. 集中创造价值策略--有助于获取综合价值
4. 差异创造价值策略--有助于获取综合价值
5. 共同利益创造价值策略--双方都获益
6. 利用第三方创造价值策略--三方都获益
7. 带动利益创造价值策略--为对方创造附带价值
8. 风险转化为利润策略
9. 备选方案策略--损失最小化
10. 掌握对方底线策略--取得主动权

11. 每一次让步都争取“净利”
12. 以退为进策略--争取到更多主动权
13. 消耗对手时间策略--让对手妥协
14. 善用条件组合策略--解决对方疑难问题
15. 善于使用“Yes , if...”策略--争取更多优惠条件
16. 不同优劣势下的谈判策略
17. 采购谈判的禁忌 《谈判力》
18. 争强好胜对谈判是没有什么意义的

#### (四) ----结局

1. 虚拟竞争对手策略 《
2. “亮出王牌”策略
3. 决定的主导权交由对方
4. 以其之矛，攻其之盾
5. 协议后争取“小要求”
6. 别忘了，谈判结束后的承诺
7. 一定要祝贺对方，必须的

## 第六讲：采购谈判技巧

### 1. 沟通技巧

- 采购谈判的沟通技巧
- 采购谈判的倾听技巧
- 掌握各种开放式提问技巧
- 不为自己的错误辩解技巧

- “口是心非”技巧
- 鼓励对方技巧
- 善于察言观色技巧
- “感到意外”技巧

## 2. 报价技巧

- 报价要高过心理价位技巧
- 报价时不要折中技巧

## 3. 控制技巧

- 巧妙控制话题技巧
- 满足对方需求技巧
- 获得对方信任技巧
- 让对方无法拒绝技巧
- 避免对抗技巧
- 打破僵局技巧

## 4. 让步技巧

- 慢慢妥协技巧
- 必要时可让步
- 让步时机掌握
- 蚕食策略
- 巧用试探性语言
- 条件交换

➤ 运用分期付款