

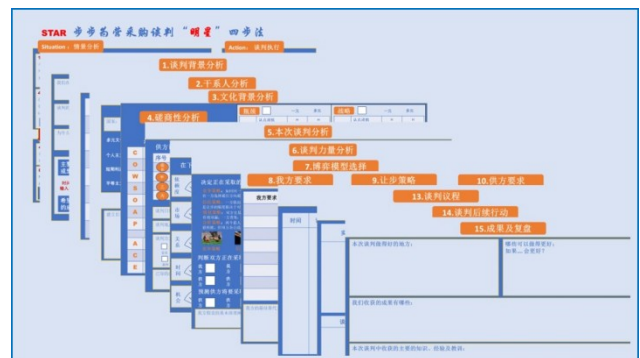
# STAR 步步为营采购谈判四步法<sup>®</sup> 实战工作坊

国作登字-2020-L-00011710

## 【课程背景】

谈判省下来的每一分钱，都是纯利润！谈判能力已经成为一个采购管理从业人员的基本技能与素质要求。本课程基于作者多年在多个领域采购谈判一线培训、咨询实战经验，升华萃取提炼而成。为采购谈判人员准备了一套从由战略到战术到执行的谈判操作指南。

其中 **STAR**，指谈判过程中的 Situation 情景分析，Target 目标设定，Action 执行谈判和 Review 复盘实施四个步骤。“STAR”的英文意思为明星，同时寓意如何让采购从业者成为谈判明星。STAR 四步谈判法又细分为 15 个子步骤，每一步都制定了详细的具体实施的表单，为谈判者提供了作业指导书式的指引。使用者通过这 15 个步骤的分析，可以快速理清谈判活动的情景化应用中的攻略。



## 【课程收益】

- 建立采购的“多赢”、“内外”谈判思维
- 了解采购谈判的核心概念、战略选择于应对、战术选择与应用
- 充分了解一次完整的谈判流程，及作为采购专家如何策划和实施一次成功的谈判
- 掌握从采购的角度利用或回击双赢或竞争策略下的谈判战术
- 掌握高阶谈判技巧：如何利用立场和利益打破僵局以推动谈判；如何管理采购谈

判中的信息；谈判中如何有效沟通；如何让步；如何增强个人的力量；

- 掌握如何跟强势（强大、客户指定、唯一）的供应商谈判
- 知道如何避免一些常见的错误，如何才能成为一个卓越的谈判高手
- 私人订制：专业谈判能力测评及提升建议

## 【课程对象】

采购工程师、战略采购工程师、项目采购工程师、执行采购专员、谈判专员、供应商质量工程师、采购总监/经理/主管、生产/品质/计划/物料经理、企业成本控制人员等

## 【课程形式】

采用课堂讲授、经典实例分析、工具模版、欣赏式探询、行动学习、分组演练、讲师点评

现场答疑等（2天 X 6小时）

## 【课程大纲】

### 第一模块：构建高效采购谈判的基石

- 采购谈判的核心概念
- 采购谈判的两种方向
- 采购谈判的三种理念
- 采购谈判的四类策略及其应对
- 采购谈判的五组战术
- 采购谈判的六大原则
- 高效采购谈判的典型特征
- 采购人员谈判能力测评
- 实现高效采购谈判的 STAR 步步为营采购谈判明星四步法<sup>®</sup>

### 第二模块：采购谈判明星四步法之一 Situation Analysis：谈判情景分析

- 确定谈判的标的与谈判的目的：谈判的十二种常见目的
- 采购谈判利益相关方需求及必要性分析
- 确定谈判所需情报及其获取渠道
- 供应商的需求与期望分析
- 确定采购谈判标的的风险价值定位（战略、瓶颈、日常、杠杆）

- 正确认知供应商眼中的我们（核心、盘剥、发展、骚扰）
- 确定采购谈判双方优势劣势- SWOT 分析
- 买卖双方谈判力量对比分析：（依赖、市场、关系、时间、机会）
- 谈判双方文化差异分析

### 第三模块：采购谈判明星四步法之二 Target & Strategy：谈判目标设定与战略计划

- 组建谈判团队：职责及谈判风格分析
- 确定谈判目标，（同时预估对方目标）
- 正确定位谈判双方关系（交易、合同、合作、战略）
- 正确选择谈判的方向、理念及策略
- 制定谈判策略应用与应变计划
- 制定有形、无形力量应用计划
- 谈判筹码及让步策略策划（最佳替代方案、底价、目标价、开价）
- 对手谈判筹码及策略预估（最佳替代方案、底价、目标价、开价）
- 制定谈判活动开展计划-（时间规划、地点布局、开场设计）

### 第四模块：采购谈判明星四步法之三 Acting Tactics：谈判活动战术执行

- 制定并研讨谈判活动沟通计划
- 开局阶段四种战术分析与应用
- 探寻阶段五种战术分析及应用
- 磋商阶段五种战术分析及应用
- 收官阶段五种战术分析及应用
- 出奇制胜：四大另类战术分析及应用

### 第五模块：采购谈判明星四步法之四 Review：执行复盘，原地提升

- 谈判成果落地执行跟踪
- 谈判经验教训复盘
- 高效谈判明星的特征与修炼
- 高效谈判明星炼成的“十要”与“十不要”
- STAR 谈判必备的五维说服技巧
- STAR 谈判之肢体语言解读与应用

### 第六模块：采购谈判实战案例与经典工具

- STAR 谈判情景分析及方案策划表
- 强势供应商谈判案例解析
- 与单一供应商谈判案例解析
- 与客户指定供应商谈判分析
- 与兄弟公司来源谈判分析
- 应对供应商要求涨价的谈判案例解析