

# 工程商务谈判与沟通、采购询价工作落地 课程大纲

## 1. 课程目标：

课程结束后，学员将能够：

- ✓ 了解工程沟通的主要内容
- ✓ 了解工程方面沟通的主要形式和手段
- ✓ 沟通常规技巧和一般性解决方法
- ✓ 商务工作的重要意义
- ✓ 商务工作的主要内容
- ✓ 跨文化沟通中的要点
- ✓ 谈判主要内容和形式
- ✓ 商务招待工作的主要内容
- ✓ 商务招待工作的主要安排和组织

## 2. 课程大纲：

### 第一章：商务工作的主要组成部分

- 商务经理的主要职责
- 策划的工作方式
- 实施的工作方式
- 市场部分工作内容
- 项目部分工作内容

### 第二章：沟通与谈判

- 沟通
  - 市场-高级沟通管理
  - 市场-中级沟通管理
  - 市场-初级沟通管理
  - 与办事处的沟通管理

- 与项目部的沟通管理
- 时间管理问题
- 会议协调和组织等问题
- 谈判
  - 合同谈判方法
  - 合同谈判时机
  - 合同谈判内容
  - 谈判的一般性策略
  - 谈判过程注意问题
- 人员素质的要求
  - 素质的基本要求
  - 寻找和培养

### **第三章：商务合同内容及风险管理**

- 一般性商务条件分析
- 特殊型商务条件分析
- 合同谈判阶段风险分析
- 相对应风险处理手段

### **第四章：商务管理具体的工作实践**

- 商务管理过程中成本分析与预测
- 工程项目商务管理过程中进度计划与实施
- 工程项目商务管理中的质量分析与判断
- 工程项目中商务管理与协调

### **第五章：商务谈判与分析实践**

- 商务谈判会议要求
- 商务谈判前期尽调
- 商务谈判过程中控制
- 工程商务谈判过程中风险分析
- 商务谈判结束后的过程中总结

### **第六章：基本采购流程和细节介绍**

- 采购基本战略目标确定
- 采购询价前提条件

- 采购询价的过程控制
- 采购过程中的集采平台建设
- 采购询价的过程中体系控制

#### **第七章：采购询价核心要点**

- 采购询价的目标客户选择
- 过程中的沟通要点
- 询价过程中的风险点把控
- 询价过程中细节把控
- 采购过程中的供货时间控制与谈判操作
- 采购询价过程中的供货质量控制与谈判
- 采购询价过程中的供货成本控制与实践

#### **第八章：采购全流程商务控制细节**

- 采购前期准备与战略分析
- 采购商务体系建立
- 采购商务管理全过程细节分析
- 工程项目采购控制操作要点
- 工程项目采购过程中商务控制风险点和规避

#### **第九章：总结和结束**

- 答疑
- 问题解决
- 结束