

采购谈判策略提升与供应商成本控制管理

课程背景：

每一次谈判，大到耗资数亿美元搅动行业格局的企业并购，小到订购一种纽扣的

几毫厘差价，对谈判双方都是一种挑战，是进攻与防守的过程，是铸矛与固盾的艺术！

不管你是否愿意，你已经被残酷的商战拉进谈判的旋涡，或许你已经身经百战，

有过成功，更有事后后悔不已的挫折，那么你需要一个环境，让您静下心来总结经验，通过演练发现谈判的规律、科学化操作方法及谈判节奏控制技巧！

或许你刚踏入采购或是大客户销售部门，对即将到来的谈判充满忐忑，那么你需要

一个环境，学习在不同的条件下，与对手进行最冷静的谈判模拟演练，在这里，给您的是最真实的案例，真实的谈判场景，你可能会出现很多判断的失误，陷入谈判的陷阱，最怕的就是明天你在实际中发生失误，经过老师的指点，可以让您出现在对手

面前时，成为对手最不愿碰到的谈判代表！

《采购谈判策略与技巧提升》不仅能解答你在谈判中遇到的多重困惑，还将提供

各种实用的谈判工具，另外还能帮助你认识自己独有的谈判风格，并从心态上和行为上提高你的谈判能力和素质。

课程收益：

1、该课程是全球认证协会与美国职业谈判协会授权的“国际注册商务谈判师（CIPN）”认证考试项目核心课程，同时也是中国企业联合会 2015 年首推的“商务谈判师”认证考试项目核心课程，中国市场学会“中国市场营销总监资格认证考试(CMAT)”项目重点课程。

2、美国纽波特大学、美国普林斯顿大学在华 MBA 班课程，以及清华总裁班、清华大学领导演讲口才与管理沟通研修班指定课程。

3、在覆盖全国 100 多家省、市电视台的《前沿讲座》电视节目播出后反映强烈，在阿里巴巴直播中心和搜狐直播中心的讲座获得听众一致好评。

培训大纲：

第一部分：采购谈判前导因素---采购定位与谈判对象划分

一、 互联时代的采购谈判有哪些转变

二、 采购方式如何影响采购谈判

三、 互联时代的采购谈判有哪些转变

四、 互联时代的商业格局与商业模式

五、 供应市场影响我们什么决策

六、 如何与不同关系的供应商进行采购谈判

七、 如何有效进行采购谈判对象（供应商）的评价

八、 采购谈判全流程演练一： 小组自拟采购谈判的案例（结合工作实际），进行采

购市场定位分析，采购团队组阁（角色扮演——谈判风格设计）

第二部分：采购成本分析与价格控制

- 一、如何通过询价比价了解供应商底价
- 二、询价比价操作程序
- 三、不同供应商成本与竞争能力分析
- 四、如何对供应商进行成本构成分析
- 五、供应商成本构成变动与价格调整方法
- 六、要求供应商降价的时机七、如何应对供应商要求涨价的问题
- 八、价格变动对供应商成本推算的方法
- 九、采购谈判全流程演练二：根据每组选定的采购谈判模拟案例，进行供应商成本分析，并根据分析结果设定 BATNA（采购谈判最佳备选方案）

第三部分：降低采购成本有效途径

- 一、同质性需求与非同质性需求分析
- 二、如何进行供应商供货与服务的集成度
- 三、采购前期参与产品开发，降低采购成本从设计开始
- 四、限额设计与采购的配合
- 五、价值分析在采购中的应用
- 六、不同类型产品采购战略分析
- 七、如何同供应商建立供应链合作伙伴关系
- 八、如何整合供应商降低采购成本
- 九、产品生命周期与采购成本管理
- 十、案例分享：上汽集团在采购成本管理提升的切入点在哪里？

第四部分：采购谈判策略与节奏控制

- 一、谈判分析的六个核心要素

- 二、如何进行供应商信息收集与分析
- 三、谈判目标细分与合作价值分析
- 四、供应环境分析与双方实力评估
- 五、如何找到谈判切入点及突破口
- 六、如何善用你的谈判筹码及杀手锏七、如何选择有利的开场姿态
- 八、如何规划你的表达与回应方式
- 九、察颜观色发现对方立场松动的迹象
- 十、采购谈判全流程演练三：针对选定的采购谈判项目进行谈判准备

第五部分：采购谈判行为与技巧运用

- 一、如何应对不同谈判风格的对手---巷战斗士、训导师、项目主管、和事佬
- 二、如何与不同级别的对手谈判---高层对高层、中层对中层、基层对基层
- 三、针对不同诉求对象的谈判方式---适当性诉求、一致性诉求、有效性诉求
- 四、对方不断向你索要之对策---对方要求超越你的权限、对方提出得寸进尺的挤
压、即将签约又提出额外要求
- 五、化解分歧与僵局的有效策略---连环马策略、相机协议、沉锚效应
- 六、谈判兵法、战术之组合拳---釜底抽薪、声东击西、请君入瓮、欲擒故纵
- 七、采购谈判全流程演练四：各组针对谈判案例，设计谈判流程中使用的谈判技巧
及应对策略

第六部分：针对不同类型供应商进行的采购谈判策略分析

- 一、通过供应定位模型确定谈判所面对的供应商类型

- 二、独家供应商强势因素分析
- 三、如何有效化解独家供应商的不合理要求
- 四、针对独家供应商的谈判策略分析
- 五、如何通过沟通与谈判规避新供应商的风险
- 六、新供应商的沟通与谈判技巧
- 七、持续合作供应商的管理难题八、针对持续合作供应商的供货质量与服务等谈判变量进行优势谈判
- 九、如何以优势沟通方式与持续合作供应商进行交流
- 十、采购谈判全流程演练五：根据拟定谈判案例，分析供应商类型，并制定针对供应商的沟通方式与谈判策略，以保证与供应商良好合作过程。

第七部分：供应链环境下的供应商关系管理模式

- 一、供应商管理的 3P 原则
- 二、如何有效降低供应商数量
- 三、战略联盟是供求双方合作的高级形式
- 四、战略联盟的基本原则
- 五、供应链环境下的供应商管理的基本激励模式
- 六、供应商关系的七项价值驱动
- 七、协同式供应商管理模式

第八部分：SWOT 分析回顾及确定新的供应商发展策略

- 一、对供应市场的供应商 SWOT 分析该如何进行？
- 二、如何设置供应商评估结果反馈系统？

三、如何进一步提高供应商的能力并激发供应商的积极性？

第九部分：价格博弈的技巧与方法

一、从博弈论分析寡头垄断强势的理由及对策

二、利用囚徒困境让供应商相互价格搏杀

三、用封闭式逆向竞拍甄选性价比最优供应商

四、议价模型

(一) 影响价格的八大因素(二) 价格杠杆原理与跷跷板效应

(三) 价格谈判的操作要领

(四) 价格谈判的五个步骤

(五) 开价与还价的技巧 1、先声夺人/后发制人 2、加法/减法 3、设定一个价格区间

(六) 价格分析的五个要素 1、价格条件 2、价格构成 3、定价依据和方法 4、定价公式 5、成本结构

(七) 价格谈判中的有效策略 1、减兵增灶策略 2、过筛子策略 3、打虚头

(八) 价格与成本分析的方法

(九) 验收费用的谈判方法

五、采购谈判全流程演练六：各组针对谈判内容设计高效实用的价格谈判策略

第十部分：情景模拟谈判

一、谈判策略制定（分组讨论——谈判战略准备五步）

二、谈判团队组阁（角色扮演——按谈判风格设计）

三、商务谈判交涉（五五对阵，巅峰对决）

四、各方策略分享（学员代表）

五、案例深度点评（老师讲授）

六、模拟谈判评分并分颁奖（谈判绩效指标）