

《供应商谈判技巧与合同风险分析》

【课程背景】

现代企业在经营中，专业采购谈判能力已经成为一个哈佛职业采购职业人的基本技能与素质要求。课程全面按照企业实际采购要求，全面系统地构筑谈判乃至获得商务成功的整个过程。模拟谈判过程中的陈述自己的观点，倾听对方的提案、发盘、并作反提案，还盘、互相让步，交期妥协，最后达成协议的商务过程，总结谈判技巧。

在任何环节特别是采购环节，都离不开合同，合同已经成为经营环节中不可避免的一个重要组成部分，合同纠纷也越来越多，企业经营也会面临下列的问题：

我们如何才能再合同过程中保护自身的权益，减少我们的无谓的损失。

我们如何才能利用合同来降低我们的经营风险，保证我们的收益。

在经营的过程中，发生了一些合同纠纷，我们又该如何处理，如何才能更好的定纷止争，维护权益？

签订合同后，如果更好的进行合同管理，从而保证合同利益的实现？

本课程将帮助您解释你面临的问题和困难，并且通过生动有趣的案例演练来熟识合同：它还将帮助逐步深入，掌握合同条款，甚至审核合同，并对合同风险进行有效控制，进而实现高效的合同管理。

课程采购成本控制、采购谈判等新理念，通过现场模拟操作，使学员掌握采购操作的方法和技巧，提升采购人员的基础运营水平，降低采购成本和风险，促进企业可持续发展。

【课程对象】 采购主管、采购经理、采购人员、供应人员等从事采购供应的人士

【课程时间】 2D/12H

【授课方法】 知识讲授、小组讨论、视频演示、角色扮演、情景模拟

【课程纲要】

第一部分：专业采购谈判与议价技巧

谈判专家的谈判阐释

谈判前的“3+3”问题

如何构筑自己的谈判能力：时间 VS 情报 VS 权利谈判力的误解

谈判的致胜之道

- 详细的谈判计划

- 优势的谈判行动

降低期待系数

谈判实战测试与心理学经典分析

A)、如何看待自己的谈判对手

B)、如何看待谈判自己的劣势

C)、对方的强势如何化解

D)、如何分析对方的话术背后含义

E)、“虚拟上司”处理技巧

F)、心理价位的沟通

G)、强势谈判建立

H)、利益平衡法

I)、借势谈判

J)、降低撒切尔期待系数

K)、轻缓的绝妙之道

谈判的步骤与打破僵局技巧

成功谈判的步骤——天、地、人分析

-谈判矩阵

谈判的节奏

谈判的详细步骤

i)良好的准备是谈判致胜的前提

最重要的过程：谈判目标的设定

主场谈判 VS 客场谈判

案例讨论

ii)谈判中的把握与协调

注意团队协助，杜绝谈判英雄

在没有明白之前不要顺意表露自己的观点

谈判礼仪与察言观色

案例分析

iii) 谈判的关键控制

8 大让步技巧

提问与沟通

案例分析

iiii)结束谈判的艺术

肯定与期待的使用技法

建立“标准-现实”法则

突破僵局的共同解决问题法

勾画达成协议

冲出困境

三种类型的谈判伎俩及破解

案例：实战谈判演练

第二部分：合同风险管理

合同关系无处不在

合同法的工具属性

合同法律风险的来源

合同法律风险分布与结构

合同法律风险责任

建立正确的合同观念：预防和救济

合格的主体

如何有效控制主体风险

标的的定义

标的风险

合同的六项主要条款

合同签订风险

制度预防

文本选择与起草

权利义务设置

定金条款

合同审查与修改

防止连环违约

监督对方履行合同

纠正对方违约行为

主要条款的法律效力

请求撤销合同

终止合同

期数仲裁