

采购谈判策略与议价技巧

主讲：刘朝阳

【课程背景】

采购是企业运营都不可缺少的业务活动，是直接消耗企业利润的重要支出活动，但也是企业净利润的最直接、最见效的节省来源。因此，采购管理是企业管理的重中之重。

采购谈判是采购活动中必不可少的环节，直接关系到采购成本支出和企业利润节省，关系到采购到的产品和服务的质量，关系到采购执行的时效和风险。如此重要的环节，则更需要用缜密的策略进行全程管理，以期达到“最优”的采购效果。

而采购策略中议价技巧则是“点睛之笔”。熟练、灵活地系统掌握议价技巧既是有效落实采购策略的途径也是有效实现采购管理目标的方法。

因此，了解采购策略、学习议价技巧，认知采购策略实质、掌握议价技巧，是提高采购效能、节省成本、规避采购风险和提高企业竞争力的必备专业技能。

本课程将重点介绍采购谈判策略，并结合经典案例对采购议价的实践技巧进行诠释，达到学以致用效果；同时对采购谈判策略的构成及采购议价方式进行剖析，与学员分享各环节的管控技巧和应用工具，切实提高采购策略制定与执行能力、提升采购议价技巧的实际应用效能。

学员将学会如何用专业方法策划和进行谈判，即学会如何有效准备、增大谈判成功机会；如何建立贴合实际的谈判目标；如何策划可行的谈判程序；如何艺术地、技巧地展开谈判等。

【课程收益】

知识目标：

- 全面了解采购谈判策略与议价技巧的内容及应用
- 理清知识体系、扫除盲点、澄清误区、贯通链接点

技能目标：

- 掌握采购谈判策略管理与议价技巧，并能在实践中有效实施
- 明晰采购谈判策略与议价技巧的关键节点，能有效规避和解决现行实务应用问题

效能目标：

- 拓展了现行采购策略管理和谈判技巧的应用的思路和专业知识典型案例经验
- 达到结合本企业业务特点，能举一反三地持续优化业务、提高创新的能力

【课程对象】 各行业从事采购业务执行、业务管理、项目管理、经营管理及战略管理等各层级人员。

【课程时长】 6小时

【课程大纲】

第一部分 采购谈判概述

一、采购谈判理念解析

1. 什么是采购谈判？
2. 采购谈判的类型
3. 双赢的采购谈判理念及意义

案例分析：双赢的采购谈判是否真实存在？

二、采购谈判流程解读

1. 充分准备、知己知彼
 - 1.1 知己：**预算额度**；对采购标的、供给周期和服务要求；**供给资源**等；
 - 1.2 知彼：**合作意愿**、**报价分析**、**品质分析**、**供给动因**、**长期供给规划**等；
2. 策略布局、运筹帷幄
 - 2.1 选定谈判人选、划分角色分工
 - 2.2 确定谈判目标

- 2.3 策划谈判场景、内容、程序及应对方案
- 3. 良好开局、摸清底牌
 - 3.1 营造良好的谈判开局气氛
 - 3.2 建立最初的可信度
 - 3.3 礼行在先、助力谈判
- 4. 技巧博弈、进退有度
 - 4.1 有理有据、专业当先
 - 4.2 双赢互利、协同生财
 - 4.3 商场战场、兵不厌诈
- 5. 灵活收尾、留有余地
 - 5.1 紧锁立场、紧绕目标
 - 5.2 关注长远、收放有度
 - 5.3 平和包容、四两千金
- 6. 及时复盘、总结经验
 - 6.1 冷静分析、取长补短
 - 6.2 及时复盘、及时调整
 - 6.3 总结经验、传承案例

案例分析：试用销售的思维去做采购，则采购谈判必胜！

第二部分 采购谈判策略

一、采购谈判策略概述

采购谈判策略 6 环法教你如何运筹帷幄、识局布局；

二、采购谈判策略 6 环法解析+案例分享

- 1. 力量环：有效谈判筹码 3 字法
- 2. 议题环：谈与不谈、先谈与后谈的布局技巧
- 3. 参与环：出奇局面背后的那些人
- 4. 团队环：如何组建谈判奇兵队
- 5. 环境环：善战者，求之于势
- 6. 理念环：立志如山、行事如水，共生共赢、和谐发展；

第三部分 采购议价技巧

一、采购议价技巧概述

采购议价 6 大招儿，帮你见招拆招儿；活用 3 线 1 魂，胜用所有招数；

二、采购技巧+案例分享

- 1. 先折中者，先折
- 2. 以先行让步倒逼对方快速让步
- 3. 巧用“钳子策略”
- 4. 相由心生、表里不一
- 5. 巧妙诱出“决定权”