

《采购谈判策略与技巧》

成本最低，收益最高的方式

主讲：周小明

【课程背景】

采购谈判是采购管理工作很重要的一个环节，也是给企业创造效益的最有效方式。但是采购人员在面对不同类型，不同领域的供应商的时候，又不知道该如何与供应商进行谈判，谈判有没有标准的模式与方法呢？谈判有哪些技巧可以学习和值得借鉴的呢？谈判中会有哪些风险呢？如何有效防止谈判中的风险呢？

【课程收益】

此课程是聘请德勤咨询公司基于众多行业与谈判场景下，全面打磨出来的供应商谈判模型，你能将学习到：

- 如何选择谈判对象
- 如何制定谈判目标
- 谈判前需要哪些准备
- 如何有效控制谈判的走向与效率
- 谈判风险的管控
- 谈判后的管理追踪

【课程特色】

以头部知名企业谈判模型为依据，总结实战经验与方法。有理论，有经验，有案例，有工具。

【课程对象】

销售，采购、质量、技术、项目总监经理及以下员工。

【课程时间】

1天（6小时/天）

【课程大纲】

一、谈判前的对象与目标设定

- a) 与谁谈，谁来谈：这很重要
- b) 如何设定有效的谈判目标：必达目标，希望目标，可能目标
- c) 如何组建谈判团队

二、制定准确的谈判策略

- a) 势在必得
- b) 势均力敌
- c) 见好就收

三、谈判前的准备工作

- a) 基本业务情况及业务占比
- b) 关键采购业务分析
- c) 供应商 SWOT 分析
- d) 核心原材料价格分析
- e) 竞争对手分析
- f) 8 项杠杆分析
- g) 其他话题：质量，交期，付款，模具等
- h) 谈判战略定位
- i) 谈判目标设定
- j) 谈判会议日程

四、谈判方式与人员的安排

- a) 会场的选择与人员布局
- b) 谈判人员角色与分工
- c) 开场很重要：给会议定基调

五、如何面对不同的谈判风格

- a) 强势型
- b) 专家型
- c) 亲和型
- d) 活泼型

六、谈判核心阵地-价格谈判

- a) 守住自己的底线
- b) 不要暴露目标
- c) 谈判的秘密武器-成本模型
- d) 学会画大饼-理想与梦想的区别

七、谈判的几大注意事项

- a) 避免陷入拉锯战
- b) 不要把双方逼入死角
- c) 做好风险把控
- d) 学会转场或是停下来
- e) 巧妙引入第三方因素
- f) 双赢是最好的结局

八、谈判跟踪与收尾

- a) 谈判内容清晰明了，落到纸面
- b) 信守承诺