

# 采购（供应商）双赢谈判技巧

## 课程背景

成功的采购谈判是提高公司利润更为便捷的方法，但是，由于缺乏采购谈判技巧的培训，也无法识别客户使用的“谈判手段和诡计”，相关人士往往在涉及价格等的谈判中败下阵来。对于如何实现双赢谈判，我们常遇到如下问题——

1. 没有形成正确的采购谈判认知
2. 没有有效运用各种沟通技巧和谈判策略
3. 没有占据谈判进程中的主动
4. 没有掌握与不同性格对象谈判的方法

## 课程目标

1. 了解谈判心理及谈判模式
2. 转变谈判思维并做好谈判准备
3. 快速掌握相关沟通技巧和谈判策略
4. 实现不同性格谈判对象的双赢的交易或者合作

## 课程对象

采购人员

## 课程时间

1-2天

## 课程方式

授课 40% (互动引导) +小组练习 20%+现场模拟演练 40%

## 课程大纲

前言 采购的角色定位

优秀谈判者的特质

第一部分 采购谈判的基础

- 一、采购谈判的定义
- 二、采购谈判可能出现的结果
- 三、采购谈判的步骤
  1. 互相介绍
  2. 商议议程
  3. 探讨事项
  4. 解决分歧
  5. 达成一致

## 6. 签订协议

### 四、采购谈判的禁忌

#### 第二部分 采购谈判准备阶段

- 一、 拟定谈判项目及目标
- 二、 我方分析
- 三、 竞争对手分析
- 四、 谈判对手分析
- 五、 外部环境分析
- 六、 对谈判问题进行优先级排序，列出各种选择方案（上中下方案备选）
- 七、 谈判心态的准备
- 八、 谈判的时机、地点、人员准备

#### 第三部分 谈判过程控制原则

- 一、 介绍要有礼貌  
思考：对方会使用什么方法？我方如何应对？  
我方将采用什么方法？对方如何应对？
- 五、 立场表达要明确  
思考：如何控制自己的谈判情绪？
- 六、 谈判议程的原则
  1. 把握重点
  2. 时间控制

### 3. 提问及倾听技巧

思考：如何更好的相互了解？

### 5. 展示实力

思考：如何提升说服力？

思考：反驳对方的几种方式？

## 七、选择谈判方式

### 1. 强硬

### 2. 温柔

## 八、谈判僵局的打破

思考：如何处理谈判的僵局？

## 第四部分 不同性格谈判对手谈判的策略

### 一、 分析型

#### 1. 主要心理特征

#### 2. 谈判策略

## 九、支配型

#### 1. 主要心理特征

#### 2. 谈判策略

## 十、和蔼型

#### 1. 主要心理特征

#### 2. 谈判策略

## 十一、表达型

1. 主要心理特征

2. 谈判策略

#### 第五部分 采购价格谈判

一、 影响采购价格的因素

二、 议价前的准备

三、 判断谈判的形势，分析讨价还价的实力

四、 讨价还价的方法

1. 吹毛求疵

2. 上层路线

3. 制造竞争

4. 欲擒故纵

5. 最后通牒

6. 红白脸

7. 哀兵姿态

8. 差额均摊

6. 釜底抽薪

7. 描绘愿景

#### 十二、讨价还价的技巧

1. 买方优势

2. 双方均势
3. 买方劣势
4. 供应商提价

### 十三、让步

1. 让步的基本原则
2. 让步的方式
3. 价格让步的技巧

### 第六部分 采购谈判的结尾控制

- 一、 检查成交协议文本
- 二、 签字认可
- 三、 礼貌道别

### 第七部分 案例演练

设计符合客户行业相关案例进行演练，转化为学员的行为  
(全文完)