

---

## 【课程背景】

- ◆ 采购人员几乎每天都在面对谈判，主战场是跟供应商之间就价格/成本、交期、质量、服务和其他的合同交易问题进行谈判；另外一个副战场是跟内部客户之间的大量谈判。从某种意义上来说，拥有丰富的谈判经验和高超的谈判技巧是采购与合同管理专家的财富和利器。但实际情况是，大多数采购与合同管理人员经验缺乏、谈判技巧欠缺，影响了个人、部门和公司绩效。
- ◆ 本课程讲解谈判的知识要点后，通过采购与合同管理谈判的案例分析与演练，使参加者学完本课程后，在工作岗位上能够将学到的谈判理论、谈判知识、谈判方法与技巧应用到实际工作中，增加自己的采购与合同管理绩效，为采购/合同管理部和公司做出贡献。
- ◆ 本课程集聚实战性和体验性，能够让参加者对自己有更加清醒地认识：谈判风格、谈判个性、目前的谈判力等；能够知道谈判中的一些本质的东西，从而让参加者参加完培训后，获得洞察人性的东西，使得采购人员能够满怀信心和自如的跟供应商谈判。

## 【课程收益】

通过两天的课程，可以使参加者：

- 掌握完整的谈判流程；
- 掌握如何组织与进行与供应商的成功谈判；
- 掌握基本谈判技巧：如何利用立场和利益打破僵局以推动谈判；谈判中如何有效沟通等；
- 知道如何避免一些常见的错误，在采购与合同管理领域成为一个成功的谈判者；
- 建立起采购人员谈判时候的应有的自信心
- 在互动式讲解与演练中学习知识、提高能力、增加经验

## 【培训对象】

采购经理、采购主管、采购员、销售经理及销售员、合同经理及合同管理人员等

## 【课程大纲】

### 1. 谈判概述

- ◆ 认识谈判的重要性以及如何利用谈判提高采购与供应效率；
  - ◆ 认识选择与供应商谈判的时机的重要性；
  - ◆ 描述谈判过程的主要阶段及其特征。
-

---

- 实战练习

## 2. 谈判准备——获取信息

- ◆ 在准备谈判时应考虑以下因素：
  - 要满足的需求
  - 供应市场的环境
  - 采购战略及所期望的与供应商建立的关系
- ◆ 进行价格/成本分析，建立成本模型作为谈判的基础；
- ◆ 分析可能与供应商建立的关系类型；
- ◆ 确定自己的谈判风格；
- ◆ 制定针对对方谈判风格的战略；
- ◆ 衡量双方组织和个人实力；
- ◆ 对谈判的双方进行 SWOT 分析。

- 实战练习

## 3. 谈判准备——制定谈判目标与策略

- ◆ 设定现实可行的谈判目标；
- ◆ 确定谈判的不同变量或问题；
- ◆ 分析不同变量的不同选择；
- ◆ 设定每个变量的指标以及确定它们的优先次序；
- ◆ 制定谈判策略；
- ◆ 决定所采用的说服技巧和方法；
- ◆ 组织和策划谈判。

- 实战练习

## 4. 谈判实施

- ◆ 谈判的不同阶段；
  - ◆ 识别和使用不同形式的提问；
  - ◆ 认可谈判中积极倾听的重要性；
  - ◆ 确认并考虑对方的利益；
  - ◆ 识别非口头交流的肢体语言的特定形式；
-

- 
- ◆ 描述来自不同国家人的文化背景对谈判的重要影响；
  - ◆ 了解通过电话进行谈判时应考虑的一些特殊问题。
  - 案例分析及实战练习

## 5. 影响谈判的主要因素

- ◆ 影响谈判力量的因素
- ◆ 改变谈判力量的方法
- ◆ 谈判员的谈判风格

## 6. 谈判实施后的工作

- ◆ 协议形成及达成协议后的工作；
- ◆ 评价谈判绩效。
- 案例分析及实战练习
- 案例分析及角色扮演

### 服务客户：

华润集团、郑州宇通、福建恒安集团、徐州重工、鲁花集团、上海固安捷公司、正泰公司、上海申龙客车、上海仪表局、英格索兰公司、3M 公司、成都双虎实业、许继电器、江苏圣泰阀门、河北苹乐面粉机械集团、赣州长城 5S 店、罗莱家纺等。

---