

# 共赢的采购谈判技巧

## 课程背景

采购管理中，我们经常遇到与供应商正式或非正式谈判。谈判过程中，问题与挑战重重，如：

谈判前，如资信不对等，没有对策或备选方案

谈判中，处于弱势方，如何开场？立场冲突、观点不一致、讨价还价，陷入僵局？……

本课程将帮助您**在谈判前，掌握七大谈判要领与六步充分准备**；**在谈判中，把握主动，打破僵局**；

**在谈判结束时，锁定收益，利益最大化。**

## 课程图解



## 课程时间

2天

## 课程对象

最佳：采购经理/主管、采购品类经理、采购项目经理、供应链经理

其次：资深采购工程师、资深供应链工程师

---

## 课程特色

**实战演练**：课程设置实战演练环节，帮助学员更好理解

**教练式教学**：以学员为主体，关注学员需求，聆听学员问题，启发学员思考；

**四种讲解**：理论知识通俗讲、案例分析学员讲、角色演练对方讲、实战经验讲师讲。

## 课程收益

- 理解与运用谈判的专业术语
- 掌握采购谈判七大要领与谈判准备的六个步骤
- 掌握采购谈判开场、中场、收场三个阶段的谈判技巧与工具

## 课程内容

### 第一天

#### 一、采购谈判概述

1. 谈判与谈判的意义
2. 谈判的共赢思维
3. 谈判术语：BANTA（最佳替代方案）、RP（底价）、ZOPA（潜在协议区间）、谈判空间、



立场与动机

4. 谈判的三项关键技能与**六大心理原理**（理解人性底层逻辑）

**测试**：谈判风格测试与解读，知己知彼

**练习**：英才学校软件采购，理解与运用谈判术语

#### 二、采购谈判 七大要领

1. 选择合适的谈判时机
-

2. 选择合适的谈判形式
3. 设置有利的谈判场所
4. 对话从赞美开始
5. 全息式聆听
6. 漏斗式提问
7. 学会掌控情绪

### 三、采购谈判 六步准备 (重点)

1. 第一步：组建团队，角色分工
2. 第二步：确定目标与目标优先级
3. 第三步：制定己方 BATNA (最佳备选方案)
4. 第四步：了解谈判对手
5. 第五步：制定谈判策略
6. 第六步：创建谈判工具

角色演练：MRO 公司收购案

第二天

### 四、采购谈判 三个阶段 (重点)

第一阶段 **开场**：“六脉神剑”，开局技巧

1. 找对人，讲对话
  2. 讲故事
    - 体验环节：讲故事
  3. 先出价，把先机
  4. 学会狮子大开口 (己方)
-

5. 永远不接受第一次报价（对方）

6. 钳子策略

练习：B端客户通讯套餐合同更新案

## 第二阶段 中场：“独孤九剑”，情境谈判

1. 多目标打包谈判

2. 以势压人，取得突破

3. 应对困境方法一：以弱示人

4. 应对困境方法二：暂停策略

5. 以退为进，学会如何妥协

6. 黑白配，红黑脸



小组 PK：场景角色扮演，黑白配

7. 拖延战术

8. 永远不要先折中

9. 循序渐进的蚕食

案例研讨：物流公司如何搞定棘手的仓库问题

## 第三阶段 收场：“谈判长尾”，精进收益

1. 针对多轮谈判，及时调整谈判策略

2. 谈判收尾，落实书面约定

3. 谈判长尾，后续附加收益

角色演练：联华公司的氧化铝采购案，采购谈判的综合练习

## 问题环节 课程回顾

---