
战略采购成本管理谈判实战技巧

课程背景

采购在工作管理中，最常应用到的工作技能包括针对不同的供应商与采购商品，能够有效进行供应定位，根据定位分析策划合适的采购战略，并且在保证供应安全的前提下，有效地控制采购价格与采购成本，这无疑能为企业提升市场竞争力，创造更好的价值。采购要知道其采购的商品，采购双方的博弈能力与市场情形，商品是由哪些成本构成的，合不合理，企业是否应该对其买单。当供应商提出涨价时，如何来分析判断供应商诉求的合理性，从而采用合理的采购策略来从容应对。当采购部门做为企业重要的利润中心时，采购必须懂得其支付的每一分钱，是如何影响企业的运营绩效的，从而制定有效的定价策略，从而为企业创造最大的价值。同时，采购在日常的工作，有太多的方面需要谈判，如何能按自己觉得合适的价格成交，如何能在价格以外争取到更多对自己有利的东西？如何通过有效的谈判完成自己的采购或销售任务？都依赖于谈判过程中采购的谈判技能。可以说不会谈判的人和不善于谈判的采购，是很难达成自己所期望的结果的。在企业的采购活动中，谈判是必不可少的，采购人员的谈判技能，直接影响着企业与供应商的关系，以及企业绩效与目标的达成，优秀的谈判理念与能力，可以说是采购人员极其重要的必备能力。如何做到既能达成企业目标，又能赢得供应商的信任与支持？采购谈判实战技巧将告诉您如何从谈判策略，目标制定，策划，组织，实施，到谈判的心理判断，逻辑过程，肢体语言，跨文化沟通，让您成为谈判专家！

2 课程收益

1. 掌握战略采购的外部环境分析 PESTLE 模型分析方法
2. 掌握制定采购战略必须熟知的分析模型（波特五力，卡拉杰克，供应商偏好，组合分析）
3. 掌握成本与价格管理的概念
4. 掌握价格与成本分析与管理方法
5. 了解采购谈判的本质，谈判的逻辑过程，商务谈判的特点，作用与内容。
6. 理解采购谈判的基础原理与目标。掌握如何进行双赢谈判前的背景分析，判断谈判人员的风格特质与谈判实力；如何确定谈判目标与范围，制定

谈判策略。

7. 熟悉并掌握采购谈判的七大要领，理解并能够制定最佳替代方案
8. 掌握如何来组织采购谈判的开局与中场交锋，如何来通过倾听与提问，来引导谈判进程？如何通过心理判断与行为肢体语言来判断对方？如何有效并合理地进行妥协来进行目标达成？
9. 掌握如何来进行采购谈判的收场

3 培训对象

建议参加对象：采购员，采购主管，采购经理及供应链管理人员、与商务活动相关的管理人员等

不建议参加对象：

4 培训时间

2天

4 课程大纲

采购的战略与成本管理篇

一、上兵伐谋：战略采购成本管理的基础：博弈力分析与关系策略

学习目标：

1. 理解采购的职责
2. 掌握分析采购外部环境的方法
3. 掌握识别采购与供应商博弈力的方法
4. 理解供应管理中关系策略的基础思维
5. 掌握分析并制定合适的采购战略的方法

课程章节：

1. 采购在组织中的职责
2. 如何有效分析采购的外部环境-PESTLE 模型
3. 如何识别供应商的博弈力-波特五力模型
4. 如何有效进行供应定位-卡拉杰克模型
5. 如何判断供应商对于业务的态度-供应商偏好模型
6. 如何运用组合分析法制定量身定做的采购战略

案例：著名企业案例讲解

二、知己知彼：驾驭价格与成本的秘密

学习目标：

1. 了解财务是如何看成本的
2. 掌握成本类型知识
3. 掌握成本管理与价格管理的知识
4. 掌握所有权总成本 TCO 的概念与应用

课程章节：

1. 财务视角的成本管理
2. 采购必须掌握的 9 种成本类型（含多个小案例）
3. 成本管理与价格管理
4. 所有权总成本（TCO）

案例：著名企业的 TCO 运用方法

三、运筹帷幄：供应商定价与有效价格分析

学习目标：

1. 了解供应商常用的 6 种定价方法
2. 掌握采购价格分析的方法

课程章节

1. 供应商定价的 6 种方法
2. 采购价格分析的 12 种方法

案例：著名上市公司的价格分析案例

采购谈判实战技巧篇

学习目标：

1. 了解采购谈判的本质，谈判的逻辑过程，商务谈判的特点，作用与内容。
2. 理解采购谈判的基础原理与目标。掌握如何进行双赢谈判前的背景分析，判断谈判人员的风格特质与谈判实力；如何确定谈判目标与范围，制定谈判策略。
3. 熟悉并掌握采购谈判的七大要领，理解并能够制定最佳替代方案
4. 掌握如何来组织采购谈判的开局与中场交锋，如何通过倾听与提问，来引导谈判进程？如何通过心理判断与行为肢体语言来判断对方？如何有效并合理地进行妥协来进行目标达成？
5. 掌握如何来进行采购谈判的收场

课程章节

基础篇：谈判的逻辑过程

一、 采购谈判概述

1. 谈判是什么
2. 采购谈判的特点
3. 采购何时需要谈判

-
4. 采购谈判的作用
 5. 采购谈判的内容
 6. 谈判目标
 7. 双赢采购谈判

二、 采购谈判的准备工作

- 1、 知己：了解采购背景（业务需求， PESTLE）
- 2、 知彼：了解供应商组织
- 3、 知人：谈判人员的四种风格（测试）
- 4、 识别双方的谈判实力
- 5、 内外部分析-SWOT 分析
- 6、 我们应该怎么做？（基于定位与偏好分析的组合分析）
- 7、 谈判的筹码在哪里？
- 8、 确定谈判策略与目标-识别成交区间的模型
- 9、 博弈的底气：设定最佳备选方案
- 10、 制定策略

角色练习

三、 采购谈判的七大要领

1. 合适的时间：采购谈判的时机
2. 合适的地点：地点的选择
3. 合适的战友：成功的谈判团队-谨防猪队友
4. 听懂对方的意思：听-倾听的力量
5. 完美的表达：说-语言的艺术
6. 主控进程的利器：提问的艺术
7. 察言观色：观-洞悉对方的身体语言（场景洞察力练习）
8. 创建和谐气氛：赞美的威力

实战篇：将策略落地到场景的谈判全过程

四、 采购谈判之开场布局

1. 重视谈判前的铺垫
2. 营造谈判气势
3. 拉近双方的距离：从兴趣入手
4. 牌局争胜：出牌技巧
5. 高起点才可能有大回报：学会狮子大开口
6. 学会恐吓：学会大吃一惊
7. 我只与有权的人谈：找对人，说对话
8. 应对采购风险，我们有哪些应对和防范措施？
9. 警惕：供应商定规

角色模拟练习：谈判开局

六、 采购谈判中场交锋七大技巧

1. 你想要什么：记住立场和利益
2. 从小话题开始：投石问路
3. 认识时间的价值：拖延时间未必坏
4. 控制节奏：让好每一步
5. 柔能克刚：避免争论

-
6. 兵不血刃地解决战斗：声东击西和围魏救赵
 7. 避其锋芒，挫其锐气：沉默是金
 8. 警惕：从乔哈里视窗看认知模型中的谈判盲区，规避信息不对称的风险

视频/案例分析

1. 双赢采购谈判之收场
 1. 专业的套路：黑白配
 2. 意外的收获：不要白不要
 3. 还是要控制节奏：离开的时机
 4. 言而有信：白纸黑字不能少
 5. 回顾谈判

八、课堂实战：ABC角分组模拟谈判

九、采购谈判过程回顾

补充：互联网时代的采购管理