

---

# 谈赢天下： 采购谈判的策略，方法和实战技



## 1 课程背景

在日常的工作与生活中，太多的方面需要谈判，例如在生活中，小到买菜，大到买房买车，我们看到了心仪的商品，却又觉得商家的出价太高，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？在工作中，如何从领导那儿争取到更多的资源，更好的支持，以顺利达成工作目标？如何与供应商，客户间进行沟通，或者通过有效的谈判完成自己的采购或销售任务？可以说，从我们出生会啼哭开始，谈判就无处不在，小到我们身边的一件小事磋商，大到国家与国家间交往，都存在着谈判的过程。可以说不会谈判的人和不善于谈判的组织与国家，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？两天的采购谈判课程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. 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. 掌握如何来组织双赢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？
5. 掌握如何来进行双赢谈判的收场
6. 大量职业经验分享，实战案例与经典案例讲解，结合练习与实战模拟，帮助学员快速掌握谈判全过程的关键技巧

## 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

### 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

经典案例：人质危机谈判布局

### 二、采购谈判准备工作的 10 个步骤

1. 知己：了解采购背景
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？
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

测试：谈判风格的量表测试+答案解读

---

经典案例：百万美元的咖啡杯

经典案例：胜在谋略-中国高铁的采购谈判策划

### 三、采购谈判的九大要领

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
  - (1) 如何组建谈判团队
  - (2) 如何锁定团队目标与团队分工
  - (3) 谨防“猪队友”
4. 构建优秀的沟通管理能力
5. 听懂对方的意思：听-倾听的力量
6. 完美的表达：说-语言的艺术
7. 主控进程的利器：提问的艺术
8. 察言观色：观-洞悉对方的身体语言
9. 创建和谐气氛：赞美的威力

案例：“猪队友”的杀伤力

练习：如何组建谈判团队与团队分工

练习：如何安排座位对我们最有利？

练习：让对方放弃抗拒转为支持你-如何说？

练习：获取关键问题的更多信息-如何问？

练习：如何从肢体表现判读内在心理？

### 四、采购谈判之开场布局八大要点

- 
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

实战经验：商务形象与商务礼仪的重要性

经典案例：狮子大开口的价值

实战经验：大吃一惊的价值

实战经验：开场布局的气势营造

### **课堂实战：开局策略角色练习**

#### 五、采购谈判中场交锋九大技巧

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. 迫使对方让步的策略

9. 阻止对方进攻的策略

10. 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

实战经验：警惕神经刀与谈判授权的重要性

实战经验：采购谈判团队与我的默契

大型谈判经验分享：我与 LG 的采购谈判

僵局破解谈判：我与霍尼维尔的专利问题谈判

## 六、采购谈判之收场六个关键

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. 如何处理谈判僵局

6. 回顾谈判

谈判经验分享：与施乐谈判中的意外所获

谈判经验分享：与东芝谈判后的电脑升级

**全景课堂实战：ABC 角分组模拟谈判**