

《优质供应商甄选与议价沟通技巧》

主讲：赵恒老师

【课程背景】

如何拥有忠诚、守信、优质、稳定的供应商，作为保障自身产品优势的核心重要竞争力，是组织发展战略从制定到落地过程中的重要一环。为应对供应链不确定性并推动采购价值转型，本课程系统赋能学员掌握科学甄选与共赢谈判的核心方法论，以弥补能力缺口、提升协同效率，最终构建安全、韧性与可持续的供应商关系。

【课程收益】

通过本课程，引导学员站在共赢、多赢的战略高度，制定优质供应商管理策略，甄选和识别长、短期供应商，并具备商务沟通谈判和议价的能力。

通过本课程，学员将系统掌握从战略寻源到共赢谈判的全流程核心技能，能够运用专业工具与策略，有效甄选优质供应商并实现成本优化与关系强化，提升供应链韧性。

【课程形式】

理论讲授+工具应用+案例赏析+共创演练。

【课程特色】

- 理论逻辑清晰，互动学习氛围；演练共创结合，奠定转化基石。
- 实战案例丰富，剖析有深度；内容旁征博引，学员不走神。
- 小组制、积分制、激励制的学习机制相结合，保障投入度。

【课程对象】

采购、供应链管理、项目负责人及需要与供应商进行协作、谈判的相关专业人士

【课程时间】

1天；6小时/天

【课程大纲】

模块一：系统甄选——构建稳健供应链的基石

第一部分：破冰与课程导入

- 当前采购工作面临的常见挑战与痛点（小组讨论）
- 课程核心框架与价值输出导览

第二部分：谋定而后动——供应商寻源与评估前的战略准备

1. 明确需求画像：如何将模糊需求转化为可执行的采购标准？
 2. 成本认知升级：从“单价”到“总拥有成本（TCO）”的思维转变。
 3. **工具学习**：供应商评估矩阵（SRM）设计
- 五大核心维度（质量、成本、交付、服务/技术、财务/风险）的权重设定与标准

细化。

- **案例研讨**：某供应商的评估标准分析。

第三部分：火眼金睛——供应商筛选、考察与风险评估实战

1. 高效寻源渠道与背景调查方法。
2. 现场稽核要点：如何在一日内看懂供应商的真实能力与潜力？
3. 风险雷达图：识别并评估供应商的潜在风险（财务、运营、合规、地缘政治等）
4. 实战练习与点评（一）：供应商评估卡填写
 - 练习：各小组基于给定采购场景（如：包装材料/机械零部件），利用提供的模板，制定一份包含具体指标和权重的《供应商初评计分卡》。
 - 小组展示与讲师点评：重点点评评估维度的完整性、权重的合理性及可操作性。

模块二：共赢议价——从博弈到协作的艺术

第一部分：谈判全局思维构建

1. 议价的本质：价值交换而非零和博弈。
2. 核心模型：谈判金三角——信息、时间、权力。
3. 谈判风格自测与适配：了解自身风格，灵活应对不同类型供应商。

第二部分：谈判制胜的关键——深度准备 (13:45-14:45)

1. 信息情报收集：成本结构分析、市场行情、供应商动机与痛点分析。
2. 设定谈判目标区间：理想目标、现实目标、底线目标的界定。
3. 策划让步策略与筹码清单：明确我可以给什么，以及期望换回什么。
4. **工具学习**：谈判准备计划表（NPP）填写与应用。
5. **经典案例剖析**：如何通过成本结构分析，找到议价突破点？

第三部分：谈判桌上的策略与沟通话术

1. 开场、探寻与锚定技巧。
2. 化解僵局与应对施压话术（如：“这是底线价了”、“别的客户出价更高”）。
3. 从“立场之争”到“利益探寻”的提问艺术。
4. 达成共识与收尾的艺术：确保成果落地，不留“尾巴”。

第四部分：实战模拟演练与深度点评

1. 实战练习与点评（二）：供应商价格谈判模拟
 - 情景：基于上午评估的“供应商”，就年度框架协议进行价格谈判。

- 角色扮演：小组分饰采购方与供应方，运用所学策略进行 15 分钟模拟谈判。
- 成果展示与复盘：各小组分享谈判结果、策略运用及遇到的挑战。
- 讲师与观察员综合点评。

模块三：课程总结、行动指南与问答

- 核心知识点回顾
- 答疑解惑
- 作业布置（根据客户需求另议）