

《合作先同心，生意才顺心》

外部链接：对接供应商的平等与合作心态

主讲：赵燕老师

【课程背景】

供应商是企业产业链的核心合作伙伴，外部链接的质量直接影响企业的生产效率、产品品质与经营成本，而多数职场人在对接供应商时却陷入心态误区：要么居高临下、以甲方姿态强势压价，忽视供应商的合理诉求，导致合作关系紧张、供应链不稳定；要么过度迁就、丧失谈判底线，让企业利益受损；更有甚者缺乏长期合作思维，只重单次交易、忽视互利共赢，导致供应商配合度低、资源倾斜不足。**平等是外部链接的基础，合作是供应链共赢的核心**，唯有兼具平等尊重与长期合作的心态，才能建立稳定、高效、共赢的供应商合作关系，打造强韧性的产业链生态。本课程聚焦企业与供应商对接的全场景，从平等心态塑造、合作思维建立、心行融合落地三大维度，结合实战案例、场景演练与实操方法，帮助职场人找准对接供应商的心态定位，实现从“单次交易”到“长期共赢”的链接升级，让供应商成为企业发展的核心助力。

【课程收益】

认知平等与合作心态对供应商对接的核心价值，打破“甲方至上、强势压价、短期逐利”的对接误区；

掌握 4 套平等心态打造方法，做到尊重供应商、平等沟通、互利协商，建立健康的合作基础；

建立 5 种核心合作思维，实现目标对齐、资源互补、风险共担、利益共享，打造长期稳定的供应链合作关系；

学会将平等与合作心态融入供应商对接全流程，精准把握谈判、履约、问题解决、关系维护的节奏与方法；

建立供应商外部链接的心态与能力体系，提升供应链协同效率，实现企业与供应商的双向赋能、互利共赢。

【课程对象】

企业采购、供应链、商务、运营等需高频对接供应商的职场人，及负责供应商管理的基层/中层管理者

【课程时间】

1 天（6 小时/天）

【课程大纲】

一、认知重塑：外部链接，赢在平等，成在合作

1. 对接供应商的 6 大核心心态痛点：

① 强势：以甲方自居，沟通态度强硬，单方面压价、提不合理要求，忽视供应商的运营成本与合理诉求；

② 傲慢：轻视供应商的专业能力与价值，不听从合理建议，独断专行，导致合作方案落地效果差；

③ 短视：只关注单次交易的利益最大化，忽视长期合作价值，频繁更换供应商，增加供应链沟通与磨合成本；

④ 猜忌：对供应商缺乏信任，过度管控、反复核查，导致沟通效率低，合作氛围紧张；

⑤ 挑剔：对供应商的交付品吹毛求疵，忽视客观条件，小问题无限放大，影响履约进度；

⑥ 推诿：出现合作问题时，只追究供应商责任，回避自身问题，互相推诿，导致问题解决滞后。

案例：两家同行业企业，一家以平等合作心态对接供应商，建立长期稳定的合作关系，供应链高效且抗风险能力强；一家以甲方强势心态压价，供应商频繁更换、配合度低，多次出现交付延迟问题，对比解析心态对外部链接的核心影响

2. 平等与合作心态的核心认知：平等是合作的前提，合作是共赢的内核，二者相辅相成

① 对接供应商的平等本质：不是“地位对等”，而是对供应商的专业价值、运营成本、合理诉求的尊重，是沟通与协商中的互相理解、平等对话；

② 对接供应商的合作本质：不是“单纯的买卖关系”，而是产业链上的利益共同体，通过目标对齐、资源互补、风险共担，实现企业与供应商的长期互利共赢；

③ 核心逻辑：平等让供应商感受到尊重与认可，愿意主动配合、倾斜资源；合作让双方聚焦长期价值，共同应对市场变化、降低运营成本，二者结合是打造强韧性供应链的核心法则。

3. 优秀供应链从业者的外部链接心态特质：平等尊重、互利协商、信任包容、长期主义、目标对齐、双向赋能

互动讨论：你在对接供应商时，最困扰你的心态或合作问题是什么？结合一次失败的供应商对接经历，说说心态对结果的影响。

二、平等心态塑造：尊重互信，平等沟通筑基础

1. 对接供应商必须建立的4大平等认知：放下偏见，尊重价值

① 尊重专业价值：供应商在其领域具备专业能力与资源，其建议与方案能为企业降本增效，并非单纯的“服务方”；

② 尊重运营成本：供应商的报价基于原料、人工、运营等合理成本，合理的利润空间是供应商保障品质与服务的基础；

③ 尊重平等地位：企业与供应商是产业链利益共同体，而非“上下级”，合作的核心是互相成就，而非单方面索取；

④ 尊重合理诉求：供应商在履约、付款、合作模式上的合理诉求，应予以正视并协商解决，而非一味拒绝。

工具：供应商对接平等心态自测表，精准识别自身平等心态短板（如甲方傲慢、强势压价、忽视供应商诉求等），明确提升方向

2. 打造平等对接心态的4大核心方法，建立健康的合作沟通关系

① 角色重构法：摒弃“甲方/乙方”的对立角色认知，将供应商定位为“产业链合作伙伴”，以合作者的姿态开展沟通；

② 换位思考法：站在供应商的角度思考问题，理解其成本压力、交付难点、运营诉求，不提出超出客观条件的要求；

③ 尊重表达法：沟通中摒弃命令式、指责式语言，多用协商、请教、沟通的语气，兼顾自身诉求与供应商的接受度；

④ 底线协商法：明确企业的核心利益底线，在底线范围内与供应商平等协商，不强势压价、不突破对方合理运营底线。

现场演练：价格谈判场景模拟，模拟与供应商的价格对接场景，运用平等协商的心态与方法，实现企业成本控制与供应商合理利润的平衡

3. 平等心态的落地：平等有底线，沟通有温度

① 沟通平等：不摆甲方架子，耐心倾听供应商的建议与诉求，双向沟通而非单方面下达指令；

② 协商平等：在价格、交付、服务等合作条款上，基于客观事实协商，不利用甲方地位强迫供应商让步；

③ 对待平等：对不同规模、不同层级的供应商一视同仁，尊重每一位合作伙伴的专业价值，不区别对待。

案例：某企业采购人员通过平等协商的心态，与供应商达成“成本透明化+利润合理化”的合作方案，不仅降低了企业采购成本，还让供应商愿意优先保障其交付，实现双向利好。

三、合作思维建立：长期共赢，资源互补聚合力

1. 对接供应商的核心合作原则：

① 长期主义：摒弃单次交易思维，聚焦长期合作价值，与优质供应商建立深度绑定的合作关系；

② 目标对齐：让供应商的经营目标与企业的发展目标同频，如品质提升、成本优化、交付高效等，形成合作合力；

③ 资源互补：整合企业与供应商的各自资源，如企业的市场渠道、供应商的生产技术，实现 1+1>2 的协同效果；

④ 风险共担：面对市场波动、原料涨价、交付突发等风险，与供应商共同制定应对方案，共担风险、共渡难关；

⑤ 利益共享：将合作的收益与供应商共享，如成本节约后的利润分成、长期合作的价格优惠，激发供应商的合作积极性。

2. 打造供应商合作思维的 5 大核心方法，打造长期稳定的供应链生态

① 长期绑定法：对优质、靠谱的供应商，通过框架协议、年度合作、独家合作等方式建立长期合作关系，减少频繁更换的磨合成本；

② 目标对齐法：合作前与供应商明确共同的合作目标与考核标准，如品质合格率、交付及时率、成本优化率，让双方行动同频；

③ 资源共享法：主动向供应商开放企业的相关资源（如市场需求数据、产品改进建议），同时借鉴供应商的专业技术与行业经验，实现资源互补；

④ 风险共担法：与供应商签订风险共担协议，针对原料涨价、交付延迟等突发情况制定明确的责任与应对方案，不将所有风险转嫁给供应商；

⑤ 利益共享法：建立合作激励机制，对表现优秀的供应商给予价格优惠、订单倾斜、奖金奖励等，让供应商共享合作收益。

现场互动：合作思维反思，回顾一次成功的供应商长期合作经历，分析自己用到了哪些合作思维，总结核心经验

3. 合作思维的落地：从“买卖关系”到“利益共同体”，实现双向赋能

① 履约协同：在生产、交付、品控等环节与供应商高效协同，及时同步需求变化、反馈产品问题，共同优化履约流程；

② 成长赋能：针对优质供应商，为其提供技术指导、管理建议、市场信息等，助力供应商提升能力，实现双方共同成长；

③ 关系维护：定期与供应商开展商务交流、走访调研，了解其运营现状与诉求，维护良好的合作关系，增强彼此信任。

四、心行融合：平等融于沟通，合作落于行动

1. 心行融合的核心原则：平等为合作定调，合作为链接赋能，二者同频共振

① 平等融于沟通：将平等心态融入与供应商的谈判、协商、问题沟通的全流程，建立互信的合作基础；

② 合作落于行动：将合作思维融入供应商的选择、履约、风险应对、关系维护的全流程，打造长期共赢的供应链关系；

③ 核心逻辑：以平等的心态实现与供应商的高效沟通、互相理解，减少合作内耗；以合作的行动实现与供应商的资源互补、风险共担，提升供应链协同效率，心行合一才能让外部链接成为企业发展的核心助力。

2. 供应商对接全场景的心行融合落地方法，覆盖从合作洽谈至长期维护

场景 1：供应商开发与洽谈——心态：平等尊重+长期合作；行动：客观评估供应商的能力与价值，平等协商合作条款，聚焦长期共赢而非单次利益；

场景 2：价格与合作条款谈判——心态：平等协商+利益共享；行动：坦诚沟通企业的成本诉求，理解供应商的定价逻辑，在合理范围内达成双方认可的条款；

场景 3：供应商履约跟进——心态：平等协同+目标对齐；行动：及时同步企业的需求变化，耐心沟通履约中的问题，不指责、不催促，共同推进履约进度；

场景 4：供应商交付品出现问题——心态：平等沟通+风险共担；行动：不单方面追究责任，客观分析问题原因（企业需求/供应商执行），共同制定补救与改进方案；

场景 5：市场突发风险（原料涨价、物流延迟）——心态：平等包容+合作应对；行动：与供应商坦诚沟通风险现状，共同制定风险应对方案，共担损失、共渡难关；

场景 6：优质供应商长期关系维护——心态：平等尊重+双向赋能；行动：定期走访调研，及时兑现合作承诺，为供应商提供成长赋能，增强合作粘性。

工具：供应商对接全场景心行融合对照表，明确各场景的核心心态与配套行动，实现心行合一

3. 心行融合的核心关键：先修心，再笃行，心同则行合

① 对接前修心：调整平等与合作心态，摒弃甲方傲慢、短期逐利的负面情绪，以合作者的姿态开展对接；

② 对接中笃行：坚守平等与合作的原则，将心态转化为具体的沟通与行动，不搞“口头合作、实际对立”；

③ 对接后复盘：复盘心态与行动的表现，分析合作中的问题与优化点，持续提升供应商对接的能力。

五、供应商对接常见问题破解：以心态破局，以行动落地

1. 供应商对接的 6 大核心问题及心态根源：找准症结，精准破解

问题 1：供应商配合度低，交付不及时、品质无保障——心态根源：甲方强势傲慢，忽视供应商诉求，导致供应商缺乏合作积极性；

问题 2：价格谈判陷入僵局，无法实现企业成本控制与供应商利润平衡——心态根源：缺乏平等协商心态，单方面强势压价，突破供应商合理成本底线；

问题 3：合作中频繁出现问题，互相推诿、解决效率低——心态根源：缺乏信任与合作思维，将对方视为对立面，而非利益共同体；

问题 4：优质供应商资源流失，难以建立长期稳定的合作关系——心态根源：短期逐利思维，只重单次交易，忽视供应商的长期合作价值；

问题 5：市场突发风险时，供应商单方面违约，供应链断裂——心态根源：缺乏风险共担的合作思维，未与供应商建立风险绑定的合作机制；

问题 6：供应商沟通效率低，需求传递偏差、反馈不及时——心态根源：缺乏平等沟通心态，沟通态度强硬、方式简单，导致供应商不愿主动配合。

2. 六大核心问题的心态+行动双破解方法，扫清供应商对接障碍

① 配合度低：心态上做到**平等尊重+利益共享**；行动上正视供应商合理诉求，建立合作激励机制，对优质履约的供应商给予订单倾斜、价格优惠；

② 谈判僵局：心态上做到**平等协商+底线共赢**；行动上坦诚沟通成本与诉求，推动价格透明化，在企业成本底线与供应商利润底线之间找到平衡点；

③ 互相推诿：心态上做到**信任合作+责任共担**；行动上客观分析问题原因，明确双方责任，共同制定解决方案，不将所有责任推给对方；

④ 资源流失：心态上做到**长期主义+双向赋能**；行动上与优质供应商签订长期合作协议，兑现合作承诺，为供应商提供成长赋能，增强合作粘性；

⑤ 风险违约：心态上做到**风险共担+合作绑定**；行动上与供应商签订风险共担协议，制定突发风险的应对方案，实现风险共担、利益共享；

⑥ 沟通低效：心态上做到**平等沟通+双向协同**；行动上摒弃命令式语言，建立标准化的沟通机制（如定期同步、需求书面化），提升沟通精准度与效率。

案例解析：针对六大核心问题，结合真实供应链对接案例，解析心态调整与行动落地的具体方法，提炼可复用的实战经验

3. 供应商对接问题的预判与规避：提前修心，提前设防，减少合作内耗

① 提前预判：根据供应商类型、合作场景，预判可能出现的对接问题，提前调整平等与合作心态，制定应对方案；

② 提前设防：在合作前签订清晰的合作协议，明确双方的权利、责任、考核标准与风险应对方案，从源头规避推诿、违约等问题。

六、心态赋能：建立供应商外部链接成长体系，打造强韧性供应链

1. 个人日常心态修炼：持续打磨平等与合作心态，融入供应商对接点滴

① 平等心态日常练：刻意摒弃甲方思维，在日常沟通中使用协商、尊重的语言，正视并回应供应商的合理诉求；

② 合作思维日常建：面对供应商对接，先思考长期合作价值，再考虑单次交易利益，不做损害长期合作的决策；

③ 情绪管理：及时觉察并疏导对接中的负面情绪（如急躁、不满、傲慢），不将情绪带入沟通，保持平和的对接心态。

2. 供应商对接能力提升：以心态赋能能力，让链接更高效

① 谈判能力提升：学习平等协商的谈判技巧，做到“坦诚沟通、底线明确、互利共赢”，而非强势压价；

② 协同能力提升：学习供应链协同的方法，建立标准化的履约、沟通、品控机制，提升与供应商的协同效率；

③ 关系管理能力提升：学习供应商关系维护的技巧，通过定期走访、需求反馈、成长赋能，增强与供应商的信任与粘性。

3. 打造强韧性供应链的核心关键：以平等建信任，以合作聚合力，以共赢谋长远

① 建信任：通过平等沟通、诚信履约，与供应商建立深度的信任关系，让供应商愿意主动配合、倾斜资源；

② 聚合力：通过目标对齐、资源互补，将供应商的能力与企业的需求结合，形成供应链协同合力，提升整体运营效率；

③ 谋长远：通过长期主义、风险共担、利益共享，与优质供应商建立深度绑定的合作关系，打造抗风险能力强的供应链生态，助力企业长远发展。

七、场景化实战：供应商对接的心态与行动融合演练

1. 核心场景全流程演练：模拟真实供应商对接场景，实操打磨心行融合能力

演练场景 1：与新供应商洽谈合作，对方报价偏高，如何以平等协商的心态实现价格优化，同时建立良好的合作基础；

演练场景 2：供应商交付的产品出现品质问题，影响企业生产，如何以合作共赢的心态沟通，共同制定补救与改进方案；

演练场景 3：原料价格大幅上涨，供应商提出涨价要求，如何以风险共担的心态协商，找到双方都能接受的解决方案；

演练场景 4：优质供应商因企业付款不及时、诉求不合理准备终止合作，如何以平等尊重的心态挽回，重新建立长期合作关系；

演练场景 5：企业需求临时调整，需要供应商加急交付，如何以合作协同的心态沟通，让供应商愿意配合加急履约。

分组 PK：以小组为单位，一人扮演企业对接人，一人扮演供应商，运用课程所学的平等与合作心态+行动方法完成全流程对接，讲师全程指导点评，指出心态与行动的优化点

2. 真实案例解析：优秀供应链从业者外部链接的成功案例

案例分析：某企业采购主管通过“平等尊重+长期合作”的对接心态，与核心供应商建立深度绑定的利益共同体，在市场原料涨价、物流受阻的背景下，供应商始终优先保障其交付，让企业实现了供应链的稳定与成本的优化，解析其对接心态与实操方法；

经验提炼：从案例中总结优秀供应链从业者对接供应商的核心心态、关键行动与链接技巧，为学员提供可复用的方法。

3. 供应商对接困惑答疑：解决学员实际的外部链接问题

针对学员提出的“如何平衡甲方利益与供应商合理诉求”“如何建立优质供应商的长期合作关系”“市场风险下如何让供应商共担损失”等问题，现场拆解并给出落地的心态调整与行动解决方案；

汇总供应商对接的高频困惑，形成《外部链接：对接供应商的平等与合作心态实战指南》。

八、课程总结与行动规划

1. 核心知识点复盘：

快速梳理平等心态打造的4大方法、5种核心合作思维、供应商对接全场景心行融合方法、六大核心问题的双破解方法等核心内容，强化学员记忆；

2. 个人行动规划：

学员结合自身供应商对接工作，制定《供应商对接平等与合作心态提升行动计划》，明确以下3点：

① 我对接供应商的核心心态短板是什么（如甲方傲慢、短期逐利、缺乏信任等）？将运用哪种方法进行调整，明确落地步骤；

② 我当前供应商对接的核心问题是什么？将运用哪种心态+行动的方法破解，制定具体的对接方案；

③ 制定优质供应商的长期合作与维护计划，明确如何通过平等与合作的心态，打造稳定、高效的供应链合作关系；

3. 落地成果：

每位学员带走**供应商对接心态与行动工具包（电子版）** +平等心态自测表+心行融合对照表+对接问题双破解方法表+心态提升行动计划表+实战指南。