**热爱谈判——让谈判成为采购的必杀技（2天）**

**培训时间：2016年9月22-23日 上海**

**培训费用：3900元/人**（授课费、教材费、培训证书、发票、午餐及茶点等）

**培训对象：**采购经理、采购主管、采购工程师、采购专业人员，以及想提高谈判能力的采购相关从业人员。

**课程背景：**

成功的公司都精于谈判；成功的人士也都善用谈判。采购应该是好演员和讲故事的人。

公司战略的制订几乎都是谈判的结果，公司的业绩大都依赖对谈判结果的执行。采购是公司战略最前沿的执行者，谈判能力的强弱直接关系到整个公司的生存状况。不仅如此，谈判能力还决定着采购人自身的职业生涯和在组织架构中的位置。

本课程将着重剖析谈判的整个过程、谈判所牵涉的资源、谈判的战略和战术、谈判结果的推介、谈判的注意事项，协助采购人员寻找到自己的谈判必杀技。

**课程大纲：**

**一、采购为谈判而生**

1、谈判存在于生活的每个角落

2、谈判与采购的绩效

3、和谁谈判？谁作最终决定？

4、谈什么？

5、派谁谈？谁作最终决定？

6、谈判需要花多少时间

7、谈判难在哪里？

**二、谈判是解决问题的一个过程和手段**

1、是否滑向谈判的方向

2、谈判是个斗智斗勇的过程

3、谈判的准备

4、谈判的内容与利益相关部门的协同

5、采购谈判的目标设立和定位

6、一切可动用的资源和筹码

7、对手性格与心理分析

8、谈判步骤、顺序、人选

9、风险

**三、谈判策略和技巧**

1、需求挖掘技巧

2、采购谈判的技巧运用

3、让步的原则

4、利益与立场

5、强势运用

6、谈判中的底线

7、一切可动用的资源

8、在谈判过程中收集情报

9、何时进攻“重点目标”

10、“派将”的学问

11、如何设置和处理争议

12、如何让人头疼和如何对付让人头疼的人

13、提问和回应的技巧

14、变换谈判团队成员的优势

16、推断可能的场景和彩排

**四、营造对己方有利的氛围**

1、大环境和大趋势

2、潜在的竞争者

3、如何调高对方的兴趣

4、专家和权威

5、利益攸关方的协同-

6、如何制造谈判迷雾

7、谈判一定要自己来吗？

8、逐步成为讲故事的高手

9、培养自己的专业素养和气场

10、信守承诺、可靠

11、社交与谈判

**五、知己知彼是最基本的要求**

1、注重挖掘事实和关系的培养

2、关系与谈判惨烈程度

3、你是否已经充分了解对手公司

4、更重要的是了解谈判背后的人

5、信息获取的途径和方式

6、培养公司级别和私人级别的关系

9、关注个人需求

**六、谈判后续**

1、如何评估谈判的成功

2、让上司和其它部门认同并接受谈判的结果

3、如果上司对谈判结果不满

4、总结经验教训（备案以备上司查阅）

5、谈判后的谈判是执行的关键

6、评估谈判和执行

**七、谈判，你一定要知道的**

1、风险

2、面子

3、谈判双方的强弱

4、谈判中的创造性

5、泄密

**讲师介绍：David Yao**

**行业资质：**

  同济大学机械工程博士

  采购与供应链资深培训师

  ITC特聘专家级培训讲师

  采购与供应管理高级采购论坛首席讲师

  现任某著名世界500强企业亚太区采购经理

**工作经历：**

先后在国际知名咨询公司供应链项目经理，负责为跨国工业公司在亚太提供战略采购和国产化咨询服务。曾多次协助公司及客户建立和完善采购政策和程序，实施或监督采购流程的执行，对战略采购及供应商管理有着丰富的理论知识和实践经验。熟悉欧美工业客户如Demag Crane & Components, Demag Plastic Group, RWE 等及医疗业客户Tecan Systems Inc.等在中国地区提供相应采购咨询和技术服务。

**风格与特点：**

独特睿智的授课风格深受学员欢迎，其辅导的研讨班气氛活跃，直面问题，深邃透彻，效果甚佳； 讲课概念超前，但又注重实际应用；案例丰富并且主要来自本人的多年实践经验。具有技术，质量和采购的跨部门交叉管理经验，善于帮助听众换位思考。

**主讲课程：**《采购人员核心技能提升训练》《采购问题分析与解决》《采购人员沟通与演讲技巧》《采购人员PPT的应用》《专业演讲成就采购人生》

**部分受训企业：**艾欧史密斯、耐普罗（中国）、格兰富（中国）、泰山光电（苏州）、丹佛斯（中国）、一汽大众、丰田汽车、美标、健特生物、联邦快递、爱立信、贝尔阿尔卡特、正大集团、万科、复星集团、携程网、百度、大亚湾核电站、永达集团、中国移动、中国电信、青岛啤酒、杜邦、壳牌石油、舍弗勒（中国）、高丝化妆品等等。