**采购谈判技策略与技巧（1天）**

**（本课程属于《高级采购管理—采购经理必修课》第2天的培训内容）**

**开课时间：上海：**2022年3月24、6月23、8月18、11月17

**深圳：**2022年5月26、12月9

**参加对象：**企业总经理、采购总监/经理/主管、生产/品质/计划/物料经理、资深采购工程师等

**课程费用：**¥2400元/人（包含：培训费、培训教材、增值税发票、证书、午餐及茶歇）

**特别收益：**拥有CPSM证书人士参加培训可以获得（7个/天）CPSM继续教育学时

**企业内训：**此课程可以邀请我们的培训师到企业开展内训服务，欢迎来电咨询

注：此课程我们可以提供企业内部培训与咨询服务，欢迎来电咨询。

**课程背景：**

* 您是否常常碰到艰巨的降低采购成本指标的任务？
* 是否感觉采购市场越来越难捉摸？供应商变得越来越难对付？
* 随着原油和金属矿产原材料价格的上涨，您是否对于完成降价力不从心？
* 公司内日益增大的成本控制压力使得团队间的合作越来越充满了内耗性竞争？

单从原材料成本的角度看，通常有50%到85%的成本是支付给供应商的，采购人员会将60%的时间用于与外部供应商的各种采购谈判，诸如产品询价，供应商筛选，新产品开发，技术质量变更及交期付款等，另外跟内部客户之间的合作也是谈判的结果。供应商对企业的重要性与日俱增，人们都在谈供应商是我们的合作伙伴，可是现实是我们不断对弱势供应商下达降低成本的指标，可是那些垄断行业的强势供应商拿着高利润。

采购人员在企业中越来越多地扮演着重要角色，如果是没有经过专业谈判训练的采购人员，在内外部客户面前表现的不自信，将严重影响个人、部门和公司绩效，由此谈判技巧已成为招聘和培训采购人员的一项必要内容。

本课程涵盖采购谈判实战策略、谈判不同阶段所需要用到的重要技巧、谈判的常见问题与错误、说服对方的原则与技巧等，如何解决采购谈判中的难题，如何在谈判中获取优势，如何化解谈判僵局等采购员最关心的问题，提供实用的解决办法，能够让参加者对自己的谈判风格和谈判能力有清醒的认识。

本课程既总结了各类企业采购谈判方面的重要经验，又符合中国实际应用中的文化与习惯。通过采购谈判的案例分析，使参加者学完本课程回到工作岗位后，能够应用学到的谈判知识到实际工作中去，提升自己的采购绩效和职业能力。

**课程收益：**

* 了解采购谈判的特点与基本原则
* 了解优秀谈判者的特质与成功谈判守则
* 认识到谈判前的准备工作与信息收集重要性
* 明确完整的谈判流程，如何策划和实施成功的谈判
* 领悟谈判的策略与技巧及注意事项
* 学会如何摆脱谈判中僵局的困境

**课程大纲：**

**第一天：采购谈判策略与技巧**

**一、采购谈判概述**

1. 何谓谈判

2. 谈判中可能涉及的议题

3. 影响谈判及其结果的诸多因素

4. 谈判的心理模式（单赢\双赢）

5. 谈判的基本原则（交换\赢家\效率）

6. 谈判的五大特点

7. 谈判的基本阶段

**二、信息收集与谈判地位分析**

1. 信息收集

2. 谈判者地位分析

3. 常见定价原则与方法

4. 成本核算与分析方法

5. 合同价格设定与调整原则

**三、谈判策略、谈判技巧与方法**

1. 议价区间分析

2. 谈判战略制定的四步曲

3. 如何优先掌控谈判节奏

4. 有效谈判的技巧

5. 价格谈判的操作要领

6. 谈判中需要避免的9个事项

7. 在洽谈的准备中要考虑的三个主要问题

8. 价格谈判的五个步骤

9. 开价技巧

10. 价格解释的五大要素

11. 谈判过程中的“十要”和“十不要”

12. 什么是有效谈判

13. 谈判的替代方式

**四、如何摆脱僵持或僵局的困境**

1. 陷入僵局的谈判

2. 打破僵局的十大策略

3. 让步的技巧与策略

**五、优秀谈判者的特质与成功谈判守则**

1. 优秀谈判人员的特质

2. 成功谈判的守则

3. 成功的谈判

**讲师介绍：王保华**

**行业资质：**

* 中国物流学会常务理事；
* 中国物流与采购联合会核心专家；
* 中国采购与供应链管理专业委员会专家；
* 香港理工大学毕业，国际航运和供应链管理硕士学位；
* 上海帕迪企业管理咨询有限公司高级培训师。

**工作经历：**

英国CIPS系列课程授权讲师；美国供应链管理协会及中国物流与采购联合会授权讲师

主讲CPM / CPSM（注册采购经理/注册采购供应经理师）全系列课程。获得2009-2010年度CPM项目优秀讲师荣誉称号。

拥有丰富的采购与供应链管理理论、实战和教学经验。曾在欧美跨国500强企业管理层任职整整20年。同时也拥有丰富的国内大型集团企业的管理经验；他在美国施乐公司管理层任职十多年后调至法国阿尔卡特亚太地区总部任亚太地区采购总监和供应链管理总监，之后又在美国戴尔公司亚太地区总部任亚太地区供应链管理总监，随后又任职于芬兰ElcoteQ集团任集团副总裁主管全球采购运营工作。

在外企担任高管20年后，曾应邀供职于海尔集团担任集团副总裁及全球营运总经理，主管集团全球直接采购、间接采购，供应链管理、物流营运、安全、能源，及行政管理等职能部门。

**主讲课程：**

《供应链体系规划、运营与采购管理》《高级采购管理》《战略采购与谈判技巧管理》《采购绩效测量与评估管理》《实用采购谈判技巧》《供应管理领导力》《采购成本分析与降低》《战略采购谈判》《供应商选择评估与管理》《系统化的采购管理与最佳实践》。

**服务的客户：**

惠普（HP）、联想集团、可口可乐、施贵宝、惠尔浦、索尼爱立信、富士康、D&M、丹佛斯、UPS、Joy P&H、约翰迪尔、斗山工程机械（中国）有限公司、中石化、中石油、中国运载火箭研究院、中兴通讯集团、方正集团、清华同方集团、美的集团、南都集团、海航集团、东菱集团、内蒙古伊利实业集团股份有限公司、天津钢管集团股份有限公司、联东集团、浙江新安化工集团、山东网通、中国移动、宇通客车股份有限公司、哈尔滨东安汽车发动机制造有限公司、中信银行总行、大通物流、山东新北洋信息科技股份有限公司、汉森风力电动设备（中国）有限公司、惠氏营养品、正泰集团、重庆长安伟世通、方太厨具、海尔集团、阳江核电、桃花江核电等。