**M4《全情景采购谈判技巧》**

关键词：如何进行一场双赢的谈判？

**课程对象：**企业负责人、采购负责人、采购总监及经理，供应链总监及经理、采购工程师、供应商管理工程师

**课程目标：**

掌握三字箴言，挖掘致胜密码

学会五环秘籍，制定双赢策略

掌握让步技巧，掌控谈判主动

学会八招策略，应对强势供方对”

**课程收益**

培训最大的成本是时间，用高质量、全系列、配套教材+线上线下，打造完美的课程体验。

**课程设计思路：**

以解决问题为导向，以完成任务为目的。

基于真实场景设计，聚焦学习成果转化。

**组织收益：**降本增效、利润倍增

学习路径完整，降低培训成本

学习过程可视，保证培训效果

学习成果落地，提高培训价值

**个人收益：**开启“三化”之路，马上职场升“值”

知识结构化、能力显性化、个人品牌化

善用3个数字，凸显专业水平

学会4大能力，提升个人品牌

掌握5大方法，供应绩效倍增

听得懂、记得住、学得会、用得上

**课程纲要**

**第一章：谈判前的4个锦囊**

对方不跟你谈怎么办？

万一谈不成怎么办？

案例：购买量少，供应商不理我，怎么办？

练习：如何寻找“双赢”谈判筹码

成果落地：学习双赢谈判理论，挖掘双赢致胜密码

工具：

1.BATNA模型

2.3战理论

3.4个锦囊

**第二章：谈判准备的“5环致胜秘籍”**

寻找筹码关键就3个字

察人识相制定谈判策略

案例：洗头小姐姐的谈判策略

练习：制作五环布局图

成果落地：学会五环布局，掌控八成胜算

工具：4.五环布局图

**第三章：谈判过程中的交换让步技巧**

6种开局技巧

6种中场技巧

案例：采购总监如何在使用部门谈判基础上再下降20%的？

练习：情景模拟演练

成果落地：学会开局中场，掌控谈判节奏

工具：5.6种开局、中场技巧

**第四章：不战而屈人之兵“六脉神剑”**

8招应对强势供应商

案例：采购是如何被销售谈判”搞定“的？

练习：客户指定供应商谈判策略

成果落地：学会八招谈判技巧，轻松应对强势供方

工具：6.“六脉神剑”

**老师介绍**

首席专家 宫迅伟

国家级继续教育基地 首席专家

中采商学 创始人、首席专家

中国采购商学院 创始人、首席专家

“中国好采购”千人会 创始人

中国机械工程学会物流工程分会 理事

上海跨国采购中心 核心专家

《如何专业做采购》等系列畅销书 作者

14门国家版权课程所有者

擅长领域：

--集中采购与管理、供应链管理、项目采购

--数字化转型、流程优化、绩效考核、招标

--供应商管理、成本控制、风险合规、谈判

上海交通大学毕业、中国人民大学 MBA

拥有30年国企、外企、民企工作经验； 20 年美国、欧洲、亚洲等多个 世界 500 强公司任采购经理、全球采购经理、采购总监、集团供应链总监、 总经理、董事长工作经验；10年实战经验和咨询培训经历，对案例的深入研究，使得其观点有很强的针对性和实践指导 性，学员普遍评价“实战实用、轻松幽默”。

曾因降低采购成本的突出贡献，获得过世界 500 强公司DELPHI（德尔福）美国总部全球总裁特别奖。

工作访问过 20 几个国家，对不同地区采购文化和采购管理有深刻的理解。

服务过超3000家企业，包括大型央企、世界500强外企、知名本土企业；培训采购与供应链经理人达15万名，线上学员超200万人；短视频播放量超9000万，单个视频播放量突破680万；微信公众号：“宫迅伟采购频道”文章阅读量超500万；累计出版9本专业畅销书，累计销售超50万册，其中《如何专业做采购》CCTV-2特别推荐，已连续印刷13次。