

双赢实战采购谈判技巧

企业的竞争已转化为采购与供应链的系统竞争，您是否时常会遇到以下问题：总为库存高，周期短，批量少而烦恼？总为供应商周期太长，交货不准时，包装不规范而担心？时常思考如何与供应商建立起双赢的关系？很想知道新时代的采购管理该如何转变，该如何打造采购核心技能？我们研发的课程将竭诚为您解答以上所有难题，帮您扩展采购与供应链管理视野，获得更多实战技巧，提升企业采购管理，在互联网风云变化的时代，坚如磐石，应对自如。 课程时间：具体排课时间请咨询客服 18802618092 耿先生。

运营管理系列课程

协助制造业企业培养公认的专业人才

课程背景

当企业的竞争已转化为采购与供应链的系统竞争：

1. 你是不是总为库存高，周期短，批量少而烦恼？
2. 你是不是总为无法控制成本，无法保证质量而忧心？
3. 你是不是总为供应商周期太长，交货不准时，包装不规范而担心？
4. 如何有效进行谈判与议价？
5. 如何与供应商建立起双赢的关系？
6. 如何识别采购的风险，如何管理供应商？
7. 你是不是很想扭转局势却无从下手？
8. 采购人员是不是一再抱怨事情多，压力大？
9. 您是否无法看清供应链变幻莫测的戏码？
10. 你是否想知道新时代的采购管理该如何转变，该如何打造采购核心技能？

课程收益

- 一、了解采购与供应链前沿的发展趋势和发展现状。
- 二、明确采购的相关职责和组织架构。
- 三、了解并掌握，全方位筹码谈判的技巧。
- 四、了解并掌握，采购谈判的常用的方法和技巧。

课程特色及授课对象

一、课程特色

1. 原则方法，体系制胜；大量案例，熔炼办法；
2. 深入浅出，通俗易懂；实务探讨，领会技术。

二、授课对象

采购部门、销售部门、计划部门、订单管理部门、供应商质量管理部门、工程部门、SQE 及其它相关部门人员和相关管理人员，以及其他相关人员。

课程大纲

第一篇 为何要采购谈判——采购与供应链思维的彻底颠覆

主题一 传统采购与供应链向敏捷供应链转型

1. 采购与供应链流程解读（SCOR 模型）
2. 传统企业供应链与优化供应链的区别
3. 传统采购与策略采购的对比
4. 供应链库存转移的解读（VMI，寄售，屯仓）
5. 当今让人彻底崩溃的盈利模式（IT，PC 的没落，医疗，健康的崛起等）
6. 这些名词你懂吗——云计算、大数据、物联网，供应链金融

主题二 采购谈判的误区（什么是真正的采购谈判）

1. 谈判不是文字游戏
2. 谈判是另类的沟通艺术，是把沟通的技巧运用到巅峰

3. 筹码 (bargaining power)，才是谈判的关键，我们怎么样猎取筹码才是决定谈判走势和胜负的关键。筹码都包含什么，只有筹码，才能让我们有霸气。

4. 对于强势供应商的谈判——改善采购方式可以稀释谈判的强度，事半功倍。——谈判，玩的是筹码，而不是技巧。

第二篇 怎么做——全方位解读筹码制胜的采购谈判技巧

古人云：一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万雄师。(头脑风暴，行动学习，人人参与测评)

一、采购管理基本业务能力

1. 谈判的解读
2. 谈判的基本定义
3. 谈判的注意事项
4. 谈判的思考
5. 谈判目标的设定
6. 谈判筹码 (硬件+软件)
7. 筹码的各种种类
8. 谈判前筹码的取得和准备明细

二、透过生产策略找筹码

1. MTS, MTO, ATO, DTO 四种生产策略在筹码中的运用
2. PMC, EOQ, MOQ, SS 四个关键生产要点在筹码中的运用
3. CRD, PRD 交期管理在筹码中的运用

三、透过供应商管理找筹码

1. 供应商管理的六大范畴
2. 供应商关系关系的两种办法 (四分法和四象限法)
3. 从供应商书面认证，产品审核，现场评审中获取筹码
 - 1) 供应商资质审核中的玄机
 - 2) 财务报表中隐藏的谈判筹码
 - 3) 现金流量表看什么指标
4. 从供应商绩效考核获取筹码

5. 供应商评估中找筹码（加权平均法和玛氏供应链法）
6. 从质量管理中找筹码
 - 1) 3C 下的供应链的质量要点
 - 2) 精益生产下的供应链质量要点
 - 3) 绿色环保下的供应链质量要点
 - 4) 供应链之争实则质量和交期之争

四、透过采购成本控制找筹码

1. 价格谈判的重点是什么
2. 供应商订价策略助力谈判
3. 采购总成本控制策略助力谈判
4. TCO 模型助力谈判
5. 采购成本的全方位助力价格谈判
 - 1) 一维：成本拆分办法与供应商定价
 - 2) 工具运用：WBS 在价格拆分中的运用
 - 3) 二维：七大浪费解析以及成本降低的六大维度
 - 4) 三维：采购 TCO 控制流程
 - 5) 采购控制三层的层次模型的运用？
 - 6) 一层：战略层解读以及案例剖析
 - 7) 二层：战术层解读以及案例剖析
 - 8) 三层：操作层解读以及案例剖析
 - 9) 一中：物料、库存、规格
 - 10) 二中：人员、技能、道德、意识
 - 11) 三中：管理、供应商管理、内部系统、流程
6. 从供应商降本中洞悉谈判筹码
 - 1) ESI
 - 2) EPS
 - 3) 四化降本（标准化、模块化、信息化、通用化）
 - 4) 采购无原则助力谈判
 - 5) 集中采购、第三方采购、联合采购、全球采购、附加值采购

五、透过采购管理和风险防范找筹码

1. 合同的识别（无效合同、效率待定合同、可撤销合同）
2. 口头合同是有效的吗？
3. 要式合同和非要式合同
4. 合同的六大奉献规避方法
5. 要约与要约邀请
6. 表见代理的防范

第三把利剑：怎么做——如何运用谈判方法和技巧？

一、谈与判的渊源

1. 什么是采购谈判
2. 采购的过程有哪三个阶段
3. 什么是让步谈判
4. 什么叫会听不如会说谈判
5. 什么叫以退为进谈判
6. 如何找出双方优劣势
7. 谈判基本结构是什么

二、谈判的技巧

1. 谈判三大注意事项
2. 以退为进三大方法
3. 会说不如会听的工具和艺术

三、谈判的技能

1. 双赢谈判五核心
2. 双赢谈判三路径
3. 开局谈判五策略
4. 中场谈判五策略
5. 终局谈判五策略

四、谈判的原则

1. 四项不道德的谈判策略
2. 十项谈判原则

五、谈判的工具

1. 财务谈判工具
2. 管理谈判工具
3. 信息谈判工具
4. 九种造势方式

六、筹码+技巧=100 分

1. 99%的筹码+1%的技巧
2. 技巧成功发射筹码

■ 培训证书

学员成功完成本课程并通过考试后，可获 GXSES 颁发的培训证书。



立即咨询获取专家一对一专业服务  18802618092 耿先生