

培训时间/地点：2024年9月5~6日（星期四~星期五）/上海

收费标准：¥5000/人

- 含授课费、证书费、资料费、午餐费、茶点费、会务费、税费
- 不包含学员往返培训场地的交通费用、住宿费用、早餐及晚餐

课程背景：

采购价格降不下来？是供应商真的降到底部了还是采购谈判能力不够？

本课程系统介绍采购策略制定、谈判策略制定、设定谈判目标、过程、谈判心理学、策略和技巧。

本课程的特点：系统的理论、丰富的案例，理论结合沙盘实战，并让学员换位站在谈判对手的立场上做沙盘，从谈判心理学的角度了解谈判对手的心理。

参训对象：

采购经理、采购员、质量、技术、法务等与商务谈判有关的工作

授课形式：

知识讲解、案例分析讨论、角色演练、小组讨论、互动交流、游戏感悟、头脑风暴、强调学员参与。

课程大纲：

一、降本增效原理

- (1) 小故事，讲透企业运营
- (2) 苹果、麦当劳和耐克怎样降本增效
- (3) 改善供应链的价值

二、战略制胜：从传统采购到战略采购

- (1) 供应链管理 SCOR 模型
- (2) 传统与战略采购思维模型对比
- (3) 战略采购的四大特征
- (4) 采购工作的核心价值
- (5) 采购管理工作五阶段
- (6) 不同采购工作对企业利润的影响
- (7) 战略采购的四模块



三、采购项目分类和关系策略

- (1) 供应商管理八字原则
- (2) 供应商分类之卡杰拉克模型
- (3) 供应商关系动态管理
- (4) 研发阶段供应商关系管理
- (5) 实施供应商改善项目
- (6) 管理二级以上供应商

四、正确认识商务谈判

- (1) 商务谈判不是拳击比赛
- (2) 商务谈判的目标不仅有价格
- (3) 成功谈判三要素

五、沙盘：降低总成本的双赢之法

学习不只有端坐听课，加入一场沙盘比赛，展示你的实力：学员通过采购活动，比赛降低采购总成本，并理解在不同的场景，如何调整采购策略，在谈判中我们应该争取到哪些有利条件。

六、谈判三阶段

1. 谈判准备

- (1) 设定目标
- (2) 了解对方
- (3) 谈判项目优先级
- (4) 可选择方案确定
- (5) 最佳备选方案 BATNA
- (6) 设定谈判界限
- (7) 谈判界限的必要性检验
- (8) 谈判界限的可行性检验

2. 谈判

- (1) 介绍阶段



(2) 冲突阶段

(3) 聚合阶段

(4) 决定阶段

3. 谈判总结

七、谈判策略和技巧

(1) 选择正确谈判对手

(2) 谈判沟通技巧

(3) 角色分工

①前台与幕后

②职能分工

③红脸和白脸策略

(4) 层级策略

(5) 时间策略

(6) 议题策略

(7) 喊价策略

(8) 拆屋效应

(9) 价格谈判策略

(10) 让步策略

(11) 优势策略

(12) 地点策略



讲师介绍：赵老师

- 造王爷供应链 创始人
- 摩托缘（摩托罗拉老同事会） 秘书长
- 中国第一部手机制造团队成员
- 企业降本之道系列课程作者
- 《企业降本之道---供应链管理与库存控制》沙盘课
- 《企业降本之道---战略采购与供应商管理》沙盘课
- 二十年外资企业管理经验
- 曾经服务于摩托罗拉、芬兰 Elcoteq、英国 Retronix 等跨国企业
- 任职产品工程师、新产品供应商开发经理、高级采购经理、质量总监、亚洲区运营总裁、全球供应链总监等职。
- 授课和辅导过近百家大中型外企、国企、民企和上市企业，包括宝马汽车、西门子、惠普、中海油、海南航空、罗氏制药等
- 中国惠普大学 供应链高级讲师/咨询师

