

采购与销售双赢谈判技巧

课程大纲：

第一章：如何了解谈判的背景与策略及其对供需双方的意义

- 谈判的定义及其特征
- 如何运用谈判中的资源分配
- 谈判会经历哪些阶段？
- 谈判的影响因素有哪些？
- 如何选择谈判的策略？
- 什么是谈判战略里面最重要的因素
- 谈判的风险
- 交易交换和关系交换在谈判中作用
- 案例分析：某全球 5 0 0 强企业谈判战略的选择

第二章：如何分析谈判的环境与挑战

- 专业人员面临的挑战有哪些？
- 如何在谈判中实现增值？
- EPC & PEPC
- 波特五力模型在谈判中的作用
- 供应商面对的三大战略
- PESTEL框架
- S P M模型
- 如何用 S P M来为谈判进行充分准备？
- 分组实战：P E S T L E或波特五力或 S P M的运用

第三章：财务工具在采购/销售谈判中的运用

- 如何区分固定成本与可变成本？
- 可变成本的计算及对采购谈判的意义
- 供应商定价的三种基本方法
- 如何在采购谈判中发挥采购的杠杆作用
- 盈亏平衡分析及计算
- 制造组织的成本构成方法
- 供应商的价格战略及其在采购谈判中的运用
- J I T是如何产出企业的财务优势的？
- 如何在采购谈判中运用价格弹性？

第四章：如何更好的进行谈判的过程处理

- 三种不同谈判战略的特点
- 如何评估环境对谈判的影响
- 为什么采购方与供应方的谈判可以达成？
- 可能影响供需双方（采购与销售）谈判的范围
- 如何管理谈判的利益相关者？
- 如何在谈判中运用说服技巧？
- 讨论：谈判的过程处理的影响因素

第五章：如何为谈判的各阶段分配资源

- 不同谈判战略的典型阶段
- 销售人员对谈判气氛的影响因素有哪些？
- 如何看待团队谈判与个体谈判的利弊？
- 销售人员和采购人员在谈判中有哪些权力可以运用？
- 权力的分类及其五种影响因素
- 如何在谈判中进行冲突处理？
- 博弈论在销售与采购谈判中的运用
- 案例分析：采购价格的谈判是必要的吗

第六章：采购谈判中的战术运用与谈判结束

- 马斯诺需求理论在谈判中的运用
- 获得承诺与结束交易的方法谈判的目标及范围
- 其它在谈判中的一些战术
- 为什么谈判需要进行批准？
- 如何评估谈判者的责任？
- 个性和风格特点在谈判中的作用？
- 如何进行谈判的绩效评估？
- 实战：如何平衡谈判的道德困境？

第七章：提升谈判认同度—了解市场营销的重要性

- 市场营销的核心概念
- 市场营销的 4 P
- 企业对待市场的导向如何决定销售人员的谈判定位？
- 认识关系和交易销售中谈判的不同点是很重要的
- 客户忠诚度阶梯对销售人员在谈判中的启示
- 如何通过调研来帮助销售人员进行谈判？
- 案例分析：谈判一对一

第八章：谈判的其它要点

- 成功谈判者的特征
- 成功谈判者有哪些基本能力？
- 如何看待谈判的学习周期？
- 谈判团队的结构是成功的要点之一
- 信任在谈判中的作用
- 跨文化谈判的因素和影响

第九章：谈判收尾技术

- 谈判收尾的模型：
- 谈判收尾时可以引进议题吗？
- 谈判收尾时怎样夹带议题？
- 如何将单议题变多议题
- 如可将多议题变单议题
- 谈判中未达成协议的与已达成协议的议题怎样挂钩？
- 谈判成功的标准