

---

# 采购谈判技巧提升训练



01

# 采购谈判的基础知识和重要性



# 什么是采购谈判及其实质

## 采购谈判的定义

- **双方协商**：买卖双方就商品或服务的交易条件进行的交流和协商
- **达成共识**：在平等自愿的基础上，达成互惠互利的协议

## 采购谈判的实质

- **利益分配**：在谈判过程中，双方通过合理分配利益，实现共赢
- **关系建立**：通过谈判，建立和维护与供应商的关系，促进长期合作

# 采购谈判在供应链中的作用



## 降低成本

- 通过谈判降低采购成本，提高企业**盈利能力**
- 优化采购流程，降低**运营成本**



## 提高质量

- 通过谈判确保产品的质量和性能，提高客户满意度
- 加强对供应商的质量管理，提高整体产品质量



## 增加竞争力

- 通过谈判获取**更有优势**的交易条件，提升企业竞争力
- 建立稳定的供应商关系，降低供应链风险

# 采购谈判对企业和供应商的影响

## 对企业的影响

- **降低成本**：通过谈判降低采购成本，提高企业盈利能力
- **提高质量**：通过谈判确保产品的质量和性能，提高客户满意度
- **增加竞争力**：通过谈判获取更有优势的交易条件，提升企业竞争力

## 对供应商的影响

- **增加销售**：通过谈判扩大销售，提高市场份额
- **提高品牌知名度**：与知名企业合作，提高品牌知名度
- **优化供应链管理**：通过谈判加强与企业的合作，优化供应链管理

02

# 采购谈判前的准备工作



# 了解供应商的背景和需求

01

## 供应商的背景信息

- 了解供应商的**成立时间**、**注册资金**、**经营范围**等基本信息
- 了解供应商的**行业地位**、**主要客户**、**市场占有率**等市场信息

02

## 供应商的需求分析

- 了解供应商的**产品特点**、**技术水平**、**生产规模**等生产能力信息
- 了解供应商的**价格政策**、**结算方式**、**售后服务**等服务质量信息

# 明确谈判的目标和底线

01

## 谈判的目标

- 确定谈判的主要目标，如**降低成本、提高质量、建立长期合作**等
- 制定具体的目标值，如价格降低幅度、质量标准提高程度等

02

## 谈判的底线

- 确定谈判的最低接受条件，如价格最低限制、交货时间最长容忍度等
- 提前准备好应对策略，以备在谈判中出现问题时的应对

# 制定合适的谈判策略和方案



## 谈判策略的选择

- 根据供应商的特点和谈判目标，选择合适的谈判策略，如**合作型**、**竞争型**或**妥协型**谈判
- 结合企业的实际情况，选择适合的谈判策略



## 谈判方案的制定

- 制定详细的谈判方案，包括谈判议程、时间安排、人员分工等
- 准备应对可能出现的问题和突发状况，确保谈判顺利进行

03

# 采购谈判过程中的沟通技巧



# 倾听对方的需求和诉求

## 提问和回应

- 通过提问了解对方的需求和诉求，以便更好地制定谈判策略
- 针对对方的诉求，给出合理的回应，展示企业的诚意和实力

## 保持耐心和尊重

- 在谈判过程中，保持耐心，认真听取对方的观点和诉求
- 尊重对方的观点，避免对他人进行人身攻击或恶意评价

# 清晰表达自己的观点和立场

## 01

### 言辞简练明了

- 在表达观点和立场时，尽量使用简洁明了的语言，避免长篇大论
- 使用具体的例子和数据，提高说服力

## 02

### 保持自信和专业

- 在谈判过程中，保持自信和专业度，展示企业的实力和决心
- 注意语气和表情，避免过于激动或情绪化

# 寻求双方共赢的解决方案

## 分析利弊

- 在提出解决方案时，充分分析各种方案的利弊，确保方案可行
- 充分考虑对方的利益，寻求双方共赢的解决方案

## 灵活调整

- 根据谈判过程中的实际情况，适时调整谈判策略和方案
- 保持开放的心态，勇于接受对方的意见和建议

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：  
<https://d.book118.com/496000052202011003>