**全方位采购谈判与合同管理**

**【主办单位】**山东图志商学企业管理有限公司

**【报名热线】**0531-87952338，15165027992齐舒艺（微信同号）

**【开课时间】**2024年3月15-16日 青岛栈桥美居酒店

**【培训对象】**企业老板、中高层管理者、采购、计划及仓储人员、供应链相关管理者

**【课程费用】**RMB：3680 /人（包含：培训费、教材、茶点、发票等）

1. **为什么选择这个培训**

企业赚钱速度最快的途径是什么？是谈判！谈判省下来的都是企业的纯利润！

而企业同一宗采购案由不同的人员去谈判，得到的成果不同。

根据数据统计全国32个采购经理研修班上做的谈判练习统计发现，同一合同标的，派不同的采购人员与供应商谈判总价竟然相差高达330万！谈判技能是企业采购人员必须掌握的核心技能，是采购价值实现的途径，也是企业必须磨砺的的利润之剑！你的企业得到了有竞争力的采购成本了吗？通过采购谈判获得竞争优势了吗？谈判的实质到底是什么?什么是成功的谈判思维，采购员应对训练有素的销售有哪些方法？如何掌握谈判的主动权并控制节奏，如何识别谈判与报价的陷阱，艺术性与创造性的与供应商达成可持续、双赢的合同条款，获得企业的持续竞争力？请勿错过本次实战采购谈判技能特训营！

1. **课程收益**

* 建立采购的“多赢”、“内外”谈判思维
* 掌握不同采购物质的不同谈判策略
* 掌握ONEPS谈判的过程控制关键点
* 策划设计适合本公司的谈判黄金流程表
* 掌握布局，造势，用术的谈判兵法
* 掌握谈判议价技巧
* 避免与识别谈判陷阱
* 合同的风险识别
* 合同签订的注意事项

**三．培训形式**

采用课堂讲授、经典实例分析、工具模版、欣赏式探询、行动学习、分组演练、讲师点评、现场答疑等

**七十二式全方位讲解战略采购之道，系统学习采购专业谈判知识，从谈判到合同**

**更好地提升专业能力。让您迅速掌握采购技术的真谛------**

**四．课程大纲（2天，每天6小时）**

**第一天课程《采购谈判》**

**第一章**

* 1. 你在谈什么?

1.2主宰谈判桌的两条线

* 1. 每一次谈判的独特之处

1.4 如何管理这一谈判

1.5 采购谈判出现的 25 种情形

1.6 谈判的 14 种冲突来源

1.7 谈判的五环布局

1.8 谈判团队战友的力量

1.9 特朗苦谈判的 11 种艺术

1.10 原则性谈判的四个钢铁法财

1.11 目标要高。但要现实

1.12 说话温和，手持大棒

1.13个人优势的六种力量

1.14 采购和供应商影响的三个层次

1.15 信任的价值

1.16 谈判成功四兄弟

1.17 不断谈判，不断总结

1.18 谁都不是天生的优秀谈判者

**第二章**

2.1 谈判准备

2.2成太是成本的成太一洞客成木结构把价格砍到底

2.3供应商的 6 大成本结构

2.4 供应商是如何定价的

2.5 如何测算供应商底价

2.6 如何涮算"盈亏平街点"探明供应商利淘情况

2.7 何时采取“变动成本法”拿到真正的“最低价”

2.8”标准成本"--让供应商不得不服的砍价目标

2.9 价格谈判节约杠杆与 39 种战术

2.10 供需决定价格怎么破

2.11 挑战荃断三大策略

2.12 打破垄断的谈判策略

2.13 拥有一个战略谈判的好处

2.14谈判的战略框架

2.15 谈判的十四种变量

**第三章**

3.1让步的艺术-四大让步计划

3.2谈判会议前的8步法

3.3 开场应做8件事

3.4 把问题摆到桌面上来

3.5 主场还是客场:主场-破局

3.6 主场还是客场:客场-破局

3.7 以人为本-谈判团队六大角色

3.8 个人谈判风格 21 种优劣势解决方案

3.9一步到位战术-谈判取胜七步法

3.10 沉默的使用

3.11 你先讲--沉默的妙用

3.12 用耳朵和大脑师听-听比说多，两只耳朵一张嘴

3.13 谈判种该不该做的 63 件事

3.14 推和拉说服方法

3.15 采购谈判十大战术

3.16 好警察坏警察，得到花生还有一件事

3.17 提问的四大风格

3.18 谈判的三个陷阱

3.19 谈判的肢体语言

3.20谈判的六大文化维度

3.21谈判的情商

3.22 谈判后也要反思

**第二天课程：《商业合同管理》**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **第一章** | 1.1分析构成商品或服务供应商业协议的文件  1.3关键绩效指标(KPI)和绩效管理框架  1.5分析与客户或供应商订立商业协议有关的法律问题  1.7有关要约和承诺、对价、建立法律关系的意图和订立合同的能的规则  1.9格式之战和合同条款的优先顺序 | 1.11比较客户与供应商之间签订各种合同类型  1.2投标邀请或报价请求  1.4定价和其他附件  1.6合同成立的基本规则  1.8根据供应商的条款或通过口头合同订立合同所带来的风险  1.10资产租赁合同  1.12框架安排和协议 |
| **第一章** | 2.1规格和关键绩效指标  2.3起草规格并与供应商开展市场对话  2.5需求的标准化与产品范围的扩大  2.7“信息保障”在制定规格中的作用  2.9定义合同绩效指标或关键绩效指标(KPI) | 2.2分析采购规格的内容  2.4在规格中使用标准  2.6规格的典型组成部分  2.8在规格中包含社会和环境标准 |
| **第三章** | 3.1理解正式合同中的关键条款  3.3买家和供应商双方使用标准的商业条款  3.5与外部组织订立的合同中通常包含的合同条款  3.7适用于劳工标准和道德寻源的条款  3.9商业协议中定价安排的类型  3.11成本加成和成本补偿的定价安排  3.13使用指数调整和价格调整公式 | 3.2分析与外部组织签订的合同条款  3.4如何使用明示条款  3.6合同关键条款是什么  3.8使用明示条款  3.10使用固定定价安排  3.12降成本还是降价格  3.14激励合同的如何使用 |

**【讲师简介】讲师简介Judy Liu**



**背景信息**

毕业于法国高商，硕士学位

全球采购标准制定者MCIPS会员

长三角地区新生代讲师

15年世界500强采购与供应链管理经验。

是拥有MCIPS头衔的企业供应链高管。

在化工、能源、建筑、食品包装行业担任过全球战略采购经理亚太区品类管理专家等。

**专业经验**

供应链知识体系扎实、为人开朗热情，亲和力强，实战经验丰富，喜欢简单通俗的用语和幽默诙谐的案例，帮助学员深入浅出的掌握课程中的知识要点。同时她喜欢多样化的授课模式，使学员在轻松的互动气氛中掌握各种知识与技能，培养和提升专业程度和管理能力。

**核心课程**

《采购价格分析与成本分析》《应对强势供应商技巧》《供应商管理与谈判技巧》《供应商关系管理与选择评估》《仓库管理与库存控制》、《供应链与物流管理》 《实用降低采购成本技术》 《采购必备合同与风险管理》《有效沟通》等课程。

**报名表**

注：请至少提前一周将报名回执回传我司 手机：15165027992微信与手机同步

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 培训课程 |  | | 城市/日期 | |  | | |
| 单位名称 |  | | 培训负责人 | |  | 邮箱 |  |
| 企业性质 | □ 国营、□ 民营、□ 外商独资、□中外合资、 其他（请注明）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | | | | | |
| 股份制公司 | □ 是 □ 否 | 单位员工人数 |  | | | | |
| 参训人员名单 | | | | | | | |
| 姓名 | 性别 | 工作部门/职位 | | | 手机 | | 邮箱 |
|  |  |  | | |  | |  |
|  |  |  | | |  | |  |
|  |  |  | | |  | |  |
|  |  |  | | |  | |  |
| 开票信息 | | | | | | | |
| 山东图志商学账户信息：  开户名称：山东图志商学企业管理有限公司  银行帐号：15126201040009634  开户银行：中国农业银行济南阳光新路支行 | | | | 参训单位开票信息： | | | |
| 仅现场缴费 □ 现金、□ 微信、□ 支付宝、或 □ 公司转账 | | | | | | | |
| 发票领取：□ 现场领取 □ 课前邮寄 □ 电子发票 | | | | | | | |
| 需要咨询专家的问题 | | | | | | | |
|  | | | | | | | |