**策略制胜：降本增效，谈判有道-沙盘演练**

|  |
| --- |
| 时间地点：2024年4月18-19日（周四五）上海 9月5-6日（周四五）北京培训讲师：赵永东课程费用：5000元/人（含授课费、证书费、资料费、午餐费、茶点费、会务费、税费）招生对象：采购经理、采购员、质量、技术、法务等与商务谈判有关的工作友情提示：此课程可以邀请我们的培训师到企业开展内训服务，欢迎来电咨询课程地址：<http://www.sdlzzx.com/opencourse/k00126.htm> |

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：赵永东老师

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

工作经历：

2012--至今 惠普质量管理学院 高级咨询师/讲师

2008--至今 摩托罗拉同事会 秘书长

2004--2008 英国Retronix电子 亚洲区运营总裁/全球供应链总监

2001--2004 芬兰Elcoteq电子 高级采购经理/中国区供应商开发总监

1994--2001 摩托罗拉（中国）电子公司 新产品供应商开发与采购经理

长期从事企业高级管理以及供应链管理工作，实战经验丰富。为多家\*跨国公司、外资企业及国内大型集团公司提供全局供应链设计，门到门供应链改善，供应商开发战略实施，战略供应商评审，采购管理实务、物料计划与仓储管理、仓储与配送等管理咨询，拥有超过二十年的工作经验，十二年担任高层管理职务，四年咨询师/讲师经验。

凭借在国际公司和本土企业担任要职的丰富经历，在咨询和授课中大量引用亲身经历的案例。

咨询经验：

在电子产品制造、机械制造、装备制造、家纺、快速消费品等行业拥有丰富的咨询经验；

主持或参与实施了滨海高新区物流规划、山东省滨州市高新区物流规划、摩托罗拉供应商开发和优化、Elcoteq供应商开发和优化、华纺股份精益供应链设计、滨印集团精益供应链设计、德国海德堡印刷机械的中国供应商开发管理战略等项目；

擅长全局供应链和门到门供应链管理改善相结合，并且将精益六西格玛的方法融入供应链管理，在降低库存方面实战经验丰富。