

# Analysis of Negotiation Skills in the Process of Equipment Purchase

Lijie Zhang

CNOOC Ningbo Daxie Petrochemical Co., Ltd., Ningbo, Zhejiang, 315812, China

## Abstract

In the process of enterprise cost control, equipment procurement is a more important part of expenditure, the effective control of procurement expenditure, is an important guarantee for enterprises to maximize economic benefits. Equipment procurement is a more complex work. In the process of negotiation with suppliers, it will inevitably involve the reasonable use of negotiation skills and negotiation strategies. Only in this way can we realize the best equipment needed for purchase to production with minimum investment and maximize production efficiency. Based on this, this paper effectively analyzes and discusses the negotiation skills and related aspects, hoping to provide useful reference for relevant personnel.

## Keywords

equipment procurement; negotiation; strategy; skills

# 设备采购过程中的谈判技巧分析

张立杰

中海石油宁波大榭石化有限公司, 中国·浙江 宁波 315812

## 摘要

在企业成本控制过程中,设备采购是较为重要的支出部分,有效控制采购支出,是企业实现经济效益最大化重要保障。设备采购是一项较为复杂的工作,在与供应商斗智斗勇的谈判过程中难免涉及对谈判技巧、谈判策略的合理使用,唯有如此,才能实现以最少投入采购到生产所需的最佳设备,实现生产效益最大化。基于此,论文对设备采购过程中谈判技巧及其相关进行了有效分析、探讨,希望能够为相关人员提供有益参考。

## 关键词

设备采购;谈判;策略;技巧

## 1 引言

在采购工程设备过程中合理运用摊铺技巧能够有效降低企业采购成本,实现经济效益的增加,所以有关工作人员应当能够在实践工作中注重谈判技巧的总结与运用,并由不同多方角度来灵活运用该类技巧,让企业以最少的投入获取最大的经济效益。

## 2 采购谈判的重要意义

首先,通过有效的采购谈判能够大幅降低成本支出。设备,尤其是大型设备价格较高,加上不同供应商的设备价格有着加大差异,因此通过谈判往往可以获得较大的采购优惠,节约采购成本的支出,也间接提高了企业效益。其次,有助于把控设备质量。设备采购谈判,质量是重要内容,在谈判过程中,采购人员能够更为深入地了解设备情况,争取到供

应商的质量保障,在确保设备质量合格前提下推动合作。再者,还可以争取得到更大服务优惠。设备采购必然需要配套相应的售后服务,包括技术咨询、售后安装、调试指导、维修保养等。这些都需要消耗企业成本,在谈判中最大限度争取这些增值服务的最优价格,对于降低企业成本也至关重要。此外,能够实现对采购风险有效控制。设备采购风险客观存在,如货差、货损,甚至人员伤亡等,有效谈判将风险转移一部分到供应商身上,如此便提高了企业风险控制能力。最后,还能够促进双方实现长期稳定合作。企业可以结合自身对于设备使用情况,制定合理的采购计划,明确采购数量、采购周期、运行周期等,以此与供应商共同协商得到双方满意方案,保障双方利益的同时建立起长期稳定的合作关系,为企业生产的设备采购提供有效保障。

## 3 设备采购谈判策略

### 3.1 投石问路

投石问路策略的使用能够在谈判局势不明朗的情况下,使得对方产生谈判主导者的感觉,同时感受到被尊重,而采

【作者简介】张立杰(1972-),女,中国吉林公主岭人,本科,中级经济师,从事采办管理探究。

购企业在提问与问题解答过程中不知不觉掌握了供应方信息，从而掌握谈判主动权。这种策略适用于采购企业缺乏对设备价格、供应商习惯等信息了解的情况，通过一系列提问设计，能够在对方回答中总结、掌握有利信息。

### 3.2 争论回避

在谈判之初，采购企业应明确目的与想法，进而让双方同步进入谈判思想，营造和谐谈判氛围。但是谈判双方都有着自身的利益坚守点，也就难免会产生冲突。这就要求双方在谈判交流过程中努力克制情绪，保持思想理智，避免无谓争吵而影响双方关系，不利于谈判与合作推进。

### 3.3 感情沟通

这是供应商较为常用的谈判策略，尤其是其感觉合作概率较小时，供应商往往打感情牌，挽回客户。感情沟通策略具备迂回策略性质，不进行正面交谈谈判，而是借助拉近关系、联络感情，建立起双方感情关系基础再进行谈判。人们情感需求是客观的并受主观因素较大影响，因此感情沟通也是改变对方选择的重要、有效方式<sup>[1]</sup>。

### 3.4 价格对比

价格对比是进行大批量设备或者是大型设备采购常用的谈判策略。实际采购过程中，企业往往会货比三家，通过对比性价比，选择最优供应商。首先，企业结合自身对于设备的实际需要筛选几家具备合作条件的供应商，并对其明确谈判内容与采购条件，限期回复。其次，企业综合对比分析供应商实力、设备性能、谈判态度、交易条件等各方因素，选择最优供应商。最后，注意在进行供应商对比过程中需确保供应商处于相近的实力水平，保障对比结果的可参考性，同时整个过程需遵循平等对待与科学分析原则，充分发挥价格对比策略优势作用<sup>[2]</sup>。

## 4 采购谈判技巧分析

### 4.1 入题技巧分析

谈判初始，谈判双方难免情绪紧张，尤其是缺乏谈判经验的人员通常会感到拘谨不安，对此掌握入题技巧对于掌握谈判主动极为重要。目前较为常用的入题方法有以下三种：一是由细节到原则方法。基于谈判主题注重细节分析，通过一一细化和解决细节问题，构建谈判合作基础，然后再进行原则上的协议，保障谈判的顺利进行。二是迂回入题方法。迂回入题的方法能够营造愉快和谐的谈判氛围，从企业文化、生产情况介绍等入手，缓解谈判紧张情绪，也能够避免谈判目标过早暴露，有助于谈判推进。三是先原则后细节的方法。一些大规模设备采购涉及谈判问题与内容较多，难以在较短时间内达成一致意见，以及双方负责人不能全程参与谈判，要求通过整理、规划好谈判内容，进行多场专题谈判，逐步落实谈判目标目的。这种方法是基于原则统一前提进行的细节谈判，谈判的目的更为明确，谈判交流更为顺畅<sup>[3]</sup>。

### 4.2 阐述技巧

开场阐述是谈判入题后较为重要的环节，在进行开场阐

述时，必须注意和充分做到以下五点：①明确主题，明确谈判主旨，引导谈判思路，促成谈判意见；②阐述利益，谈判双方通过阐述己方经济利益主张，并且进行恰当声明，以免利益受损；③明确基本立场，通过回顾以往的愉快合作，估测和研讨后续合作面临的问题，明确采购企业策略准备；④遵循陈述谈判原则，以问题陈述为谈判基础，避免谈判重心偏离主题；⑤充分表露意图，经过阐述使供应方充分了解己方需求与谈判目的，使其掌握问题回答的关键及明确相应条件，提高谈判效率<sup>[4]</sup>。

### 4.3 提问技巧分析

提问技巧主要是结合谈判对方心理、谈判目的及需求等表达而选择合适的表达方式，使得对方更加充分全面地了解彼此意见。通常采用封闭式一对一提问的方式进行谈判，对于不太了解的问题可以采取澄清式提问方式，或者是结合实际情况合理选择其他提问方式，如试探性提问、引导式提问、强迫选择式提问等。同时，还应善于把握提问时机，阐述发言前后都是较为合适的提问时机。在提问过程中，需做到提问得恰到好处，提问速度适中以便对方充分反应、思考回答问题，避免争论式提问，或者对敏感问题进行连续追问，需注意把控提问节奏以及问题上的关联性<sup>[5]</sup>。

### 4.4 答复技巧分析

谈判需认真严肃，任何一句回答都可能被对方认定是对某一问题的定性，或者承诺，所以掌握答复技巧极为重要，是规避不必要麻烦的重要保障。在进行谈判回复时，尽可能地不对对方提出的问题进行确定性、完全性的回答；结合对方心理分析选择答复的内容；掌握提问节奏，减少对方提问次数与机会；在进行问题回答前应尽可能为回答争取充分的回答时间；对于可回避的问题应寻找合理理由进行回避；若是对方采用无意义问题干扰谈判，则可进行礼貌拒绝<sup>[6]</sup>。

## 5 结语

总而言之，在进行设备采购过程中谈判技巧的有效运用更能够有利于采购人员掌握主动权，并为企业争取到更多的利益，所以要求采购人员能够正确掌握谈判技巧，并将其合理运用到实践工作当中，以获得预期的谈判效果。

### 参考文献

- [1] 张宏文.竞争性谈判采购方式的五问五答[J].中国招标,2019,1432(38):49-50.
- [2] 刘洪志,侯缙.准确把握竞争性谈判采购的八大关键点[J].中国招标,2019,1434(40):37-41.
- [3] 韩九林,唐金湘.谈判战略对综合采购成本绩效影响的研究[J].全国流通经济,2020,2259(27):43-46.
- [4] 于赫,王丽丽,李晓明,等.浅谈企业采购谈判策略[J].大众投资指南,2019,337(17):275.
- [5] 柳文婷.大型仪器设备采购谈判的策略探讨[J].才智,2013(23):380-381.
- [6] 董康宁,姚启博.浅析谈判学在竞争性谈判采购方式中的应用[J].中国物流与采购,2019,585(20):60-61.