# 最新采购工作计划与目标 资料员工作计划与目标(八篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-09-17

*制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。采购工作计划与目标资料员工作计划与...*

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**采购工作计划与目标资料员工作计划与目标篇一**

信息不充分，如何判断对方价格底限、摸清供应商的底牌?

谈判中为什么屡屡受制于人，如何把握谈判的主动权?

谈判中虚虚实实，如何识破供应商的“障眼法与陷阱”?

面对形形色色的谈判对手，如何在谈判中有效了解对方，因人施谈?

如何才能游刃有余地使用各种谈判技巧，从而可以不战而胜?

**采购工作计划与目标资料员工作计划与目标篇二**

1、目标价值最大化原则

;2、刚性原则;

3、时机原则;

4、清晰原则;

5、弥补原则[技巧九]：如果你的谈判对手发脾气……谈判中，人的因素除了观念问题之外，情感表露也对谈判能产生重要影响。当然，我们期待谈判对手的感情泄露能有助于谈判的顺利进行。例如，你的谈判对手刚刚 做了一笔漂亮的生意，或者摸彩中了头奖，使他在谈判中不禁喜形于色。对方高昂的情绪可能就使得谈判非常顺利，很快达成协议。然而，你也会碰到个别不如意的 对手，情绪低落，甚至对你可能大发雷霆。

我们偶尔在商店也会碰到，个别顾客冲着售货员就出售的货物质量或其他的原因而发生争执，大发脾气，售货员觉得不是 自己的问题而往往试图解释，而客户却根本听不进去，不但要求退货，而且继续大吵大闹，有时甚至双方会发生激烈的口角。感情泄露在谈判中有时双方都难以抑 制。个人的情绪还会有一定的传染性。有时处理不当，矛盾激化，就使谈判陷入不能自拔的境地。双方为了顾及“脸面”而彼此绝不作出任何让步。

结果双方之间很 难再合作下去。因此，对待和把握谈判者的感情表露也是解决人的问题的一个重要方面。在商务交往中，人的情绪高低可以决定谈判的气氛，如何对待谈判者的情感 表露，特别是处理好谈判者的低落的情绪，甚至是愤怒的情绪，对今后双方的进一步合作有深远的影响。有经验的谈判专家建议，处理谈判中的情感冲突，不能采取面对面的硬式方法。采取硬式的解决方法往往会使冲突升级，反而不利于谈判的继续进行。

对待过激的情绪问题，我们不妨可以从以下三个方面来着手解决

。1、首先关注和了解对方的情绪，也包括你自己的情绪……

2、让对手的情绪得到发泄……

3、使用象征性的体态语言缓解情感冲突……当然，销售的谈判功力犹如练武者的内力，是不太现实在短期内得以大幅提高的，多在平时的工作中练习、总结、提升才是正道。

**采购工作计划与目标资料员工作计划与目标篇三**

夜，深了。伏在桌前，执笔，万千思绪涌上心头。

与宁谧的夜相比，我的心却一片烦乱，像毫无章束的残叶堆积在一起，杂乱。心里想的，是那一本本吸引我的书，而不是小山一样的作业。

晚上是美好的，月光透过窗子零零散散在翻动的书上，而犹如寒风拂来----母亲推开了门，见到我的表情是失望、愤怒。母亲是不允许我这么晚还在看课外书的，见我的表情可想而知。

“你就不能早睡一天?”

“我......”

“收起来，去洗!”

“我......”可怜我话未说完，门已关上，留下那重重的感叹号。可想而知，我的心情是坏坏的带着一点悲哀，而妈妈的心情应该也不会好太多。而这是我和母亲几乎每天都要争论的一件事。我望了望那作业，叹了一口气。心中是难掩的烦躁。母亲推门而入，坐在我的身旁。

“有没有什么不会的?”

“......没有”

“哦”。她几乎还想说什么，但只张了张嘴，没说什么。

她不说，我也知道，无非是希望我早点睡，精力好。所以希望我夜晚不要看书。我自然是明白，但做不到的。过了一会儿，她还是进来了。

“我认为，我们应该谈你看书的问题。”

我看着她，什么也没说，但我相信我的脸色不好看，因为我从她的脸上得到答复。

“我认为道理你是明白的，呃，那么你做得到吗?”

“......好”，我微笑说。

她显然吃了一惊，其实我也不知道这个字怎么从我嘴中出来，我只不过张了张嘴。

“呃，那么好的，写作业吧。”

我愣了愣。我怎么会说：“好”?是因为母亲没有了逼人的气势?是因为母亲没有了多余的言辞?我想我是考虑之后说的。看书的确花掉了我大量的精力。看书的确用掉了我太多的体力。换位思考，如果是母亲，孩子需要睡眠，是的，她是为我好。那么，我说：“好”。我觉得母亲抓住了核心，她是冷静的。我是平静的，我很高兴我能醒悟。秋风拂来，我提起笔，心阔明亮，像被微风吹皱的湖面，它有一天是要平的。秋叶飘零，它也可以不在乎。

**采购工作计划与目标资料员工作计划与目标篇四**

商务谈判是指不同的经济实体各方为了自身的经济利益和满足对方的需要，通过沟通、协商、妥协、合作、策略等各种方式，把可能的商机确定下来的活动过程。商务谈判无处不在，似乎我们每天都在跟别人进行着大大小小不同的谈判，商务谈判是企业之间磋商协作不可或缺的一种方式，一种手段。

商务谈判成功案例：四名大学生为开一家精品时尚外贸店，与前店主进行了一场谈判，看似并不复杂的谈判过程，其实充满了技巧和智慧，可以说这是一则很实用的商务谈判案例，以下是这份商务谈判案例的分析。

在阳光城商业中心闪耀着一家名叫demon的精品时尚外贸店。他出生于20xx年6月1日，合伙人有本校市场专业的sofia,阿梅以及统计系的李棵和胖子。他们亲切的称demon 为“自家的儿子”，他诞生前的孕育过程虽然短暂但是相当富有戏剧性。

盘店，指从前店主处接手店铺进行租用的行话，店铺转让的下家是必须向原店主交盘店费的，租金另算。值得注意的是，如果前任店家的租用期到了，无人向其租用，只能退出，新店主向房东直接租门面只准备房租即可。

demon店的前任店主秦鹏等人正面临房租到期的状况，铺面急于出手。买家于20xx年5月中旬向卖家提出盘店意向，双方谈判在即。

谈判开始：

20xx年5月18日，双方在现demon店铺中开始谈判。

价。”

“不，在做生意时我们要把一切考虑清楚，如果有那么长一段时间的萎靡期，我们为什么不选择一个开店就能赢利的地理位置呢?”买家摆明态度，双方在认定铺面价值上陷入僵局。卖家坚持说买家疑虑过多，该铺面是个黄金口岸。买家有待做更多的考察。

“那这个店子，你打算卖多少钱?”买家成员试探性的询问。

卖家拿出早就拟好的价单说“渠道+现货+铺子5500;现货+铺子 4500;铺子3500”了解了价格之后，买家表示要再做商量。

买家看出卖家的软肋，毫不退让。卖家无奈只能说答应20xx块给我们空铺。

双方签定协议，谈判告终。

案例分析：

首先，我们来分析下这场谈判是在怎样的背景下进行的：

买家：在众多选择中可以择优选择;

限制条件：如果前任店家的租用期到了，无人向其租用，只能退出，新店主向房东直接租门面只准备房租即可。

从整个谈判的大背景下我们就可以看出双方所处的优劣位置，那么接下来重要的就是双方如何从对话中获得对方的真实情况，以便决策。

而买家很有耐心，并为被卖家高屋建瓴的气势所影响，而是提出质疑，这样本来就处于劣势的卖家的优势一下子消散很多。转而卖家开始改变策略，开始询问对方开店的想法，试图从中收集情报。得知对方的开店想法后，卖家马上抛出一连串的信息，来向买家说明自己的优势，但是过多的信息似乎在对买家透露出我很急于出手的信息，这样无形中将自己的真实信息透露给了对方。

接着双方进入相互试探：此时，买家决定不再听卖家的“商品”推销，开始转换策略，把问题解决在铺面上。其实这只是买家的推脱之词，只是为后面的价格协商做铺垫，以便自己处于有利的地位。而此时卖家也明白这层意思，所以用有力的根据反驳了买家。

陷入僵局：双方各说个话，无法达成共识。所以买家首先为了打破僵局，开始引入新一轮的博弈：价格。此时我们应该注意，是买家首先询问卖家价格，买家处于有利的地位，而卖家的反应是马上抛出自己已经计划好的价格，却没有预留给自己足够的空间以便对方压价。于是初次谈判就结束了，但是买家意识到真正的较量还在后面，盘店金额的谈判才是根本性的。

要求对方回报。充分向买家昭示着自己的弱点，更加处于被动的局面。买家乘胜追击，最终大获全胜，而且还获得分期付款的好处。

案例总结：

1、在谈判时，一定不能暴露自己的弱点。

2、确定价格后，索要尽可能多的优惠。

3 、付款在合理的情况下越晚付越好。

**采购工作计划与目标资料员工作计划与目标篇五**

3.1 平等互利原则。

平等互利是当代国际商务谈判中最基本的原则。它意味着谈判双方有相同的法律地位，体现了双方平等的权利和义务，代表了双方的利益。成功的谈判必须是双方都有收获。否则，一无所获的一方就没必要进行交易。双方都应该在平等的基础上准备好一定程度的让步以求互利互惠。

3.2 客观合作原则。

谈判就是为了解决问题与他方进行磋商，通过谈判，双方都在寻找一种比以前更好的情形。但事实上双方都在做出让步，希望自己的让步为自己赢得更大的利益。谈判的目的在于寻求一种双赢，而不是一方赢，一方输。这需要双方共同的合作。

3.3 灵活变通原则。

任何谈判都是一个不断思考，交换意见和彼此让步的过程。我们在把握己方利益目标的基础上，只要不放弃基本原则，可以考虑采用多种途径，多种方法，灵活多样的处理各种变化，最终保证谈判协议得以签署。

**采购工作计划与目标资料员工作计划与目标篇六**

采购人员如何实现劣势的优势转化，实现谈判的目标?下面本站小编整理了采购谈判目标，供你阅读参考。

1、双赢谈判 “双赢”谈判是把谈判当作一个合作的过程，能和对手像伙伴一样，共同去找到满足双方需要的方案，使费用更合理，风险更小。“双赢”谈判强调的是：通过谈判，不仅是要找到最好的方法去满足双方的需要，而是要解决责任和任务的分配，如成本、风险和利润的分配。“双赢”谈判的结果是：你赢了，但我也没有输。从倡导和发展趋势的角度说，“双赢”谈判无疑是有巨大的发展空间的。但是，在实际工作中，推广“双赢”谈判却有着诸多障碍。

2、合作型谈判 尽管谈判中有各种各样的矛盾和冲突，但谈判双方还是存在合作与交流的。谈判双方不是你死我活，你争我抢，而是为着一个共同的目标探讨相应的解决方案。如果对方的报价有利于当事人，当事人又希望同对方保持良好的业务关系或迅速结束谈判，作出合作型反应则是恰当的。合作型反应一般是赞许性的。承认和欣赏对方实事求是地对待谈判的态度，但还必须强调进一步谈判的必要性。这种有必要进一步谈判的事先表示，可以降低对方认为自己低估了案情从而转入防御\*锋的可能性。

采购谈判目标：

信息不充分，如何判断对方价格底限、摸清供应商的底牌?

谈判中为什么屡屡受制于人，如何把握谈判的主动权?

谈判中虚虚实实，如何识破供应商的“障眼法与陷阱”?

面对形形色色的谈判对手，如何在谈判中有效了解对方，因人施谈?

如何才能游刃有余地使用各种谈判技巧，从而可以不战而胜?

在采购工作上，谈判通常有五项目标：

为相互同意的质量条件的商品取得公平而合理的价格。

要使供应商按合约规定准时与准确地执行合约。

在执行合约的方式取得某种程度的控制权。

说服供应商给超市最大的合作。

与表现好的供应商取得互利与持续的良好关系。

**采购工作计划与目标资料员工作计划与目标篇七**

我公司浙江台运集团临海至金华班线、杜桥至金华班线存在经营主体多，有承包经营的、公司经营的，又分属不同分公司(长运与杜桥)，常常为了争抢客源、班次调整产生矛盾。在与对营公司的合作过程中，因线路资源无法统一，各方经营思路的差异，使得各方的经营效益一直停滞不前。为改变这种局面，提升金华线整体竞争力，提高效益，决定对于金华进行线路整合。

2、实施目标：

第一步：与承包经营者联合经营。

第二步：公司内部间的线路整合(即长运公司所属的临海至金华线与杜桥公司所属的杜桥至金华线进行整合)，实现内部线路的统一。

第三步：与金华通济公司所属的金华至临海线、金华至杜桥线进行整合，成立虚拟的专线公司，从而实现线路资源的配置最优化，提升整体的经济效益。

3、谈判过程：

第一阶段与承包经营者的谈判：谈判的焦点主要集中在股份比例如何分配及如何使得承包经营者深信由公司经营会使得其所分配的效益较他自己经营更进一步。

我方就双方车辆数、班次配比(公司3辆车4个班次，两位承包车主各1辆车0.5个班次)进行了简要介绍，并试探性的提出联合经营的设想及联合经营后所能达到效果进行了阐述分析。

两位承包车主也分别就所担忧的问题进行了阐述，阐述内容包含了股份比例的分配问题、效益能否得到保证等问题。

我方就承包车主所担忧的问题从三方面进行了陈述：(1)股份比例按照班次所占比例进行合理分配：临海至金华共计5个班次，其中公司占4个班次，两位承包车主各0.5个班次，则股份比例分别为我公司方为80%，承包车主方各占10%。(2)侧重描述了联营后能带来的效果，如班时班次调整更加便捷，可根据客流情况及时调整，避免车辆空驶。提高了车辆利用率。并再三确保了联营后效益肯定能够得到保障，并提供了测算依据来证明效益能够提升。(3)从承包车主的安全风险考虑，联营后由公司统一管理，降低了承包车主的安全风险，减缓了承担安全风险的心理压力。

两位承包车听完我方阐述的方案及联营后的好处，基本确定了合作意向，再经过几轮细节上的推敲并最终签订了合作协议。

第二阶段公司内部两个分公司间的线路整合谈判：谈判的焦点为股份比例分配问题。

运)、28%(杜桥)的股份分配。既满足了杜桥公司股份比例提高的要求，又不至于让长运公司吃亏太大，也符合了双方公司的预期。圆满完成此次整合目的。

第三阶段与金华公司间的线路整合谈判：谈判的焦点问题为双方班次、车辆资源的不对等。

双方公司根据客流量、班次、车辆数、座位数等方面进行全面磋商，合作方案由我公司提出，实施联合经营，营收捆绑的合作模式。为实现班次上的对等(我公司班次5.0班、金华公司4.5班)，我公司将多出的0.5班次资源折价80万元，金华公司出资40万元买断其中的0.25班，实现了双方公司在班次上的永久性对等。为合作打下了良好基础。

营收捆绑的合作模式持续两年多，双方在合作期间沟通交流颇多，取得了互信的基础。但在合作两年多的时间里，双方均觉得目前的这种合作模式存在很大的局限性，一切的合作均建立在对等的基础上，客流高峰期需增班时，车辆需增班，双方公司需同时增班，客流淡季时，车辆需减班时，双方公司又需同时减班。但有时客流的趋势适合减一班或者增一班就存会在很大问题，造成车辆班次配置达不到最优化。

为此，我方与金华公司沟通，在此合作基础上把双方的合作更推进一步，进行资产捆绑，组建虚拟的线路公司，实行统一管理、成本共摊、收益共享、风险共担的合作方式。由我方出台了专线的合作协议、专线公司管理制度汇编、专线绩效考核办法等。经双方公司协商修改后正式运行。

4、谈判结果：

前多200万元/年。取得了良好的经济效益，我方公司及承包车主、金华公司得到了三赢的结果。并在省内道路客运企业中掀起了一阵组建专线的热潮。

**采购工作计划与目标资料员工作计划与目标篇八**

为相互同意的质量条件的商品取得公平而合理的价格。

要使供应商按合约规定准时与准确地执行合约。

在执行合约的方式取得某种程度的控制权。

说服供应商给超市最大的合作。

与表现好的供应商取得互利与持续的良好关系。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找