

# 跟上市公司采购好要怎么做赚钱，做采购好吗?要如何才能赚到钱 -股识吧

## 一、采购如何谈生意

### 外贸采购谈判技巧三十招

- 1.永远不要试图喜欢一个销售人员，但需要说他是你的合作者。
- 2.要把销售人员作为我们的一号敌人。
- 3.永远不要接受第一次报价，让销售员乞求；  
这将为我们的提供一个更好的交易机会。
- 4.随时使用口号：“你能做得更好”。
- 5.时时保持最低价记录，并不断要求得更多，直到销售人员停止提供折扣。
- 6.永远把自己作为某人的下级，而认为销售人员始终有一个上级，他总可能提供额外折扣。
- 7.当一个销售人员轻易接受，或要到休息室，或去打电话并获得批准，可以认为他所给予的是轻易得到的，进一步提要求。
- 8.聪明点，可要装得大智若愚。
- 9.在没有提出异议前不要让步。
- 10.记住当一个销售人员来要求某事时，他会有一些条件是可以给予的。
- 11.记住销售人员不会要求，他已经在等待采购提要求，通常他从不要求任何东西做为回报。
- 12.注意要求建议的销售人员通常更有计划性，更了解情况，花时间同无条理的销售人员打交道，他们想介入，或者说他们担心脱离圈子。
- 13.不要为销售人员感到抱歉，玩坏孩子的游戏。
- 14.毫不犹豫的使用论据，即使他们是假的；  
例如：“竞争对手总是给我们提供了最好的报价，最好的流转和付款条件。”
- 15.不断重复同样的反对意见即使他们是荒谬的。  
“你越多重复，销售人员就会更相信。”
- 16.别忘记你在最后一轮谈判中，会得到80%的条件，让销售人员担心他将输掉。
- 17.别忘记对每日拜访我们的销售人员，我们应尽可能了解其性格和需求。  
试图找出其弱点。
- 18.随时邀请销售人员参加促销。  
提出更大的销量，尽可能得到更多折扣。  
进行快速促销活动，用差额销售某赚取利润。
- 19.要求不可能的事来烦扰销售人员，任何时候通过延后协议来威胁他，让他等，  
确定一个会议时间，但不到场，让另一个销售人员代替他的位置，威胁他说你会撤掉他的产品，你将减少他的产品的陈列位置，你将把促销人员清场，几乎不给他时

间做决定。

即使是错的，自己进行计算，销售人员会给你更多。

20.注意折扣有其它名称，例如：奖金、礼物、礼品纪念品、赞助、资助、小报插入广告、补偿物、促销、上市、上架费、希望资金、再上市、周年庆等，所有这些都是受欢迎的。

21.不要进入死角，这对采购是最糟的事。

22.避开“赚头”这个题目因为“魔鬼避开十字架”。

23.假如销售人员花太长时间给你答案，就说你已经和其竞争对手做了交易。

24.永远不要让任何竞争对手对任何促销讨价还价。

25.你的口号必须是“你卖我买的一切东西，但我不总是买我卖的一切东西”。

也就是说，对我们来说最重要的是要采购将会给我们带来利润的产品。

能有很好的流转的产品是一个不可缺的魔鬼。

26.不要许可销售人员读屏幕上的数据，他越不了解情况，他越相信我们。

27.不要被销售人员的新设备所吓倒，那并不意味着他们准备好谈判了。

28.不论销售人员年老或年轻都不用担心，他们都很容易让步，年长者认为他知道一切，而年轻者没有经验。

29.假如销售人员同其上司一起来，要求更多折扣，更多参与促销，威胁说你将撤掉其产品，因为上司不想在销售员前失掉秩序的客户。

30.每当另一个促销正在进行促销时，问这个销售人员“你在那做了什么？”并要求同样的条件。

## 二、如何靠采购赚钱

从一些招标网或者阿里巴巴上可以搜索到一些求购信息，找厂家报价，提供相关资料，关键是赚差价。

## 三、采购招标专员如何捞钱？？？

谈钱就太肤浅了！这个职位确实是有油水，能捞钱，但是你敢拿么？拿了就是违规违法！要承担责任的！讲个小段子，甲和乙是大学同学，甲毕业了进入政府单位工作，而乙进了一家大公司。

甲天天上班忙得要死那那点工资，乙天天什么都不干反而薪水高。

这天甲忍不住了，问乙：你天天不干活老板怎么会给你那么高的工资呢？乙说：老

板给我那么高的工资还是因为我认识你啊！这个段子虽然夸张了点，但很多人会深有体会，这就是现实。

你应该利用职位和企业的，政府的人打理好关系，才是你最可能提升的渠道。

而假如你一味地盯着钱，注定你连工作都做不好。

另外您也可以登录火标网询问网友或客服相关消息，希望以上内容能帮到您。

## 四、做采购好吗?如何才能赚到钱

还好吧，最关键是要进入市场，相当于必须要达到一个销售人员对于产品的了解程度。

需要对所购产品的性能有所了解，对同类产品价格比较了解。

流程是货比三家，先对产品的技术性能比较，再要求说明供货范围，最后才是价格比较。

他们都说做采购油水大，哎，其实也要看是什么人什么态度，什么情况呢，呵呵

## 五、做为公司采购怎么赚供应商钱

这是很危险的 格兰仕顺德部有个采购给通报开除了

有差不多10万人知道这个人吃回扣，估计是得罪了供应商 而且给抓到有力证据在格兰仕官网上给通报的

## 六、如何靠采购赚钱

做好供应链管理.学会对敲价格就可以了

## 七、他们说做采购的很赚钱，怎么个赚钱法呢？

想从事采购方面的工作，如果没有理论知识做基础的话

还是蛮难做的，你可以去上个采购培训班，这样好找工作

还可以充实自己，以后采购师的证书对你的工作有很大的帮助的

\* : // \* 369px \* / view.asp?rid=147

你可以去看看，这家通过率挺高的，我的很多朋友都是在这边学的

## 八、采购员如何获得高薪？

一、踏踏实实做事肯定会有好报，对中规中矩的你来说，要想获得高薪，职务升迁肯定是首选；

二、送你一句话：想到才做到，有心才有眼！

## 参考文档

[下载：跟上市公司采购好要怎么做赚钱.pdf](#)

[《外盘股票开户要多久才能买》](#)

[《今天买的股票多久才能卖》](#)

[《委托股票多久时间会不成功》](#)

[《股票亏钱多久能结束》](#)

[《股票多久才能反弹》](#)

[下载：跟上市公司采购好要怎么做赚钱.doc](#)

[更多关于《跟上市公司采购好要怎么做赚钱》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/book/28125776.html>