跟上市公司合作怎么谈价格，做采购的如何去与供应商谈价钱？-股识吧

一、做采购的如何去与供应商谈价钱？

展开全部学习一下供应商谈判课程吧。
另外，推荐一些资料参考：供应商谈判技巧：*：//wenku.baidu*/search?word=%B9%A9%D3%A6%C9%CC%CC%B8%C5%D0&amp；
lm=0&amp；
od=0

二、如何跟阿里巴巴上面的商家谈好价格进行合作？

你可以通过联系商家，表达想合作的意向，然后商量具体的产品价格。
我前不久就从网上，进了几批货。
先少发一些，看看质量。
可以的话，再发。
一般，量多的话价格还有余地。
希望有用。

三、如何与供应商谈判价格和利润

不知你所做的是什么项目。
一般情况下。
1-3%是低利润。
3-5%是中等利润。
5-8%是高利润。
10%以上是暴利。
商品又有利润大，利润高之分。
利润大，指单位商品成本低，利润率高。
销量低。
利润高，指单位商品利润率低或一般，销量高。

一般商品率润应控制在5%左右。
利润率越高往往代表越不稳定。

四、怎么跟供应商谈价

货比三家，第一，你要直接跟厂家订购，第二要提供给厂家同类产品的其他供应商资料，引发同业竞争信息，前提当然是你的货量和付款方法能够吸引供应商产生同业竞争的兴趣为前提啦，如果数量吸引，厂家又知道有其他竞争对手的话，给出来的价钱自然会比市场价钱来得低。

五、怎么谈代理商的价格

参考文档

下载：跟上市公司合作怎么谈价格.pdf
《股票交易后多久能上市》
《买了8万的股票持有多久可打新》
《股票抽签多久确定中签》
下载：跟上市公司合作怎么谈价格.doc
更多关于《跟上市公司合作怎么谈价格》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/store/23161209.html