

最新集体谈判的好处 商务谈判心得体会 (大全9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

集体谈判的好处篇一

短短5天的谈判实训很快就结束了。在此期间我和小组成员找到了“蒙牛”驻沧州办事处，与其工作人员进行了一次真正的面对面的谈判。只是一次令人难忘的经历，自己真正感受到谈判的气氛。这次充满挑战的“旅程”，使自己把理论知识真正运用到到实践中，是自己学会了更多的谈判技巧锻炼了自己的团队合作能力，应对突发状况的能力，语音表达能力。总之是是自己受益匪浅。首先，这种实际模拟操作，突破了传统的理论教育方式，让我们亲身经历，更加深有体会；其次，通过这样一个过程，让我们对谈判的流程有了更进一步的了解。

通过这次的商务谈判，让我发现商务谈判是所有销售工作中不可或缺的关键一环，很多人销售工作做的很好，但一提到谈判就犹如鱼梗在喉。谈判既是矛也是盾。进，可以攻击对手。退，可保护自己。使自己的利益最大化是每一个谈判者的最终目标。但每个谈判者都应该牢记：每次谈判都有潜在的共同利益，只有围绕着共同利益，才可以使谈判顺利进行下去。

商务谈判能增加企业的利润，商务谈判是企业实现经济目标的手段；商务谈判是企业获取市场信息的重要途径；商务谈判是企业开拓市场的重要力量。

谈判的关键是人。谈判人员是否具有良好的思想道德素质是最重要的，其次要有比备的专业能力和相关的知识能力。除了注意谈判人员的个人素质，还应该注意其选择任用。一个项目的好坏除了其本质属性以外，基本都是由谈判人员的操作来评定和掌控的，因此，谈判人员的选择至关重要。谈判人员的性格决定了其谈判风格，首席谈判官的风格奠定了谈判小组的基调，在谈判过程中，言语腔调，表情神态，动作，技巧等细节都能影响整场谈判的趋势，只有拥有谈判主控话语权，在谈判中占有优势的团队，才能使谈判结果趋向期望值，取得成功。选对人，才能做对事。其次是商务谈判的礼仪问题。上一点谈到了人，涉及到人的问题我觉得最重要的就是礼仪。礼仪是谈判人员道德和文化素养的外在表现。不论男女人员，在谈判时的着装、言行，可能关系到一场谈判的成败。而且关系到所代表公司或企业的形象声誉，当然个人的就更不在话下了。所以每一个谈判人员对这个商务礼仪的积累学习十分重要。

谈判策略也是至关重要的，它指导着整场的谈判。谈判人员在谈判前必须做一个周密而完善的策略，商讨各个谈判成员所扮演的角色，制订和预测在谈判中所采用的形式策略和应对方式。在一场谈判中，开场时怎样奠定基础，过程中如何随机应变，对常用的多种谈判策略如何运用，语言的使用技巧，报价及还价的策略等，都是值得先去思考注意的。企业发展讲求战略，商务谈判讲究策略，而谈判策略具有明显的阶段性和潜伏性，因为很多问题只有在谈判进行时才出现，它是潜伏的，但在谈判中又会出现。针对这种潜伏性问题，那么策略的制订就必然具有阶段性。总的说来，谈判策略终要影响最终谈判结果，制订有效的谈判策略是很有意义的。

谈判细节决定谈判成败。在谈判桌上什么该说，要怎么说，什么事情是可以拍板，什么时候可以妥协，甚至到穿着，会场布置，翻译人员的邀请等等都是很细节性考虑的问题，比如在谈判时的语气语速，说坚决了表示该问题不能松口，说模糊了表示对方在躲避该问题，语调低了表示准备不充足，

语调响了表示他们在该问题上没有回旋的余地，当然，这些都是要在谈判的氛围中去体会的，有时表达错一个意思将会导致本场谈判失败。不论是谈判，做事也应该注重细节。

谈判的实践性和实用性极强，在这次模拟商务谈判中我学到了很多，但还是有很多的不足，最主要的是考虑问题不全面，没有经验是一个原因，但更多的没有体会到谈判人员的处境，思维不够发散，因此需要更多的实践体会，将这些实战性的东西消化于实际；再者，要细心观察生活，很多东西都是生活中我们没有注意到细节，很重要但却很容易忽视；最后，就是深刻体会到今日事，今日毕。

学习是循序渐进的一个过程，重点在于积累，而不能想着一蹴而就。这次模拟谈判实训自己有很大的收获，对自己毕业后的工作甚至生活都会产生巨大帮助。是自己的团队合作能力，应对突发状况的能力，语音表达能力都有明显的提高。最后感谢自己的组员和自己共同的努力，感谢单老师这些天为我们的指导！

集体谈判的好处篇二

这两个星期的周六与周日我们一直在做商务谈判实训，虽然觉得很累很忙也很有压力，但也蛮好蛮充实的，让我受益匪浅，收获颇多，为迈出校门走向社会打下基础。

通过本学期的模拟商务谈判之后，我已基本了解及基本掌握了国际商务谈判的流程，了解谈判各个过程环节的要求及注意点以及风格的体现。虽然我们组在最后一场作为压轴的谈判中谈判破裂，但是我相信我们小组每一个成员包括我自己从中一定学到了不少东西，并且对于自己的表现我们也有自己的感想与反思总结。

第一，在进行正式谈判之前我们双方人员要进行深入的友好

沟通，明确此次谈判的目的；确定谈判人员及相关人员分配问题；相关性的全面搜集资料，全面分析目标的关键所在，周全谈判计划，制定详细合理的谈判方案；运用谈判技巧策略争取自身利益最大化；协议的拟定；谈判总结成果汇报。

第二，谈判的主体关键就是人。一个项目的好坏除了其本质属性以外，基本都是由谈判人员的操作来评定和掌握的，因此，谈判人员的职务分配至关重要。谈判人员的性格决定了其谈判风格，而首席谈判人员的风格奠定了谈判小组的基调。在谈判过程中，言语腔调，表情神态，动作、技巧、细节都能影响谈判的趋势，只有拥有谈判主动权，在谈判中拥有谈判主权，在谈判中占有优势的团队，才能使谈判结果趋向期望值，取得成功。选对人才能做对事。

第三，谈判过程中谈判策略是指挥棒。每一个企业发展讲究策略，本次小组谈判的表现及策略具有明显的阶段性。与广东布凡服装有限公司的贸易谈判中，合理的顺从，建立友好合作关系，后来在计划从慢慢的应用中，渐渐脱离了活动的主控权。其主要原因是我们对于“广告学”的不熟悉和不了解。对于对方提出的许多问题都答不上来，连最基本的价格分配，我们财务部的同学都不能及时作答，导致对方对于我们公司产生了不信任的心理。

通过此次谈判后我才充分的认识到我们的不足之处：一是知识面太窄，信息了解不够全面；二是准备资料比较充分，但利用的不够好。收获是：一是虽然这仅仅只是一次模拟谈判，却也让我们感受到了谈判的气氛，双方扮演不同的角色，当为了自己公司的利益而争执不下，不肯相让时，相信我们都已进入了自己的角色之中；二是所有谈判人员都积极出谋划策，我们看到了浓浓的团队意识，也感受到了合作的伟大力量。尤其我们组的对手陈淑敏同学的确让我意想不到，他竟然在谈判中发言非常积极且到位，那时我对她真的有一种欣赏的眼光。原来每个人都有他的想法和深藏不漏之处。三是谈判过程中的激烈争辩、讨价还价、迂回战术，都在一定程

度上锻炼了我们的语言表达能力和应变能力，也让我认识到了自己的不足之处——应变能力有待提高。

很庆幸自己能参加本次模拟商务谈判实训，虽然短暂的模拟谈判实训结束了我却有点意犹未尽，同时在此活动中我也学到了许多在平时课程中没有学到的知识，补充了实际谈判技巧。在此实训中我进行了商务谈判业务的模拟操作，通过对角色的分工使我对谈判过程的各个环节有了进一步了解和认识。谈判是双方互相交流、磋商、争辩的过程，不可能单凭一方的意愿行事，必须研究对手，认真听取对方的观点和条件，只有双方达成共识谈判才能成功，他是双方共同努力的成果。在谈判技巧中我们团队首先创造了良好的谈判开局阶段，通过寒暄营造一个轻松和谐的环境，为后阶段做好准备。在报价方式中，要把握报价的原则和合理方式确定报价。在还价中要根据具体的条件和环境中进行，具体策略包括投石问路、竞争对比策略、目标分析、举证法、假设法、条件法等。在此阶段中还应学会打破僵局，促进谈判的成功。在本次谈判中，我担任北京非凡广告有限公司的业务经理，为了顺利完成谈判、拿下订单，做了许多准备工作与努力，但也乐在其中，学到不少知识和实用的东西。除了在谈判策略和流程之外最大的收获是在商务礼仪方面，谈判活动一般比较正式，老师要求我们一律穿西装来参加，对从事谈判者的精神面貌及其给对方的印象和感觉都带来一定的影响。另外还有握手、坐姿、称呼等礼节，都是我们平时在课堂上涉及不到的。

在谈判结束之后，老师组织场外同学以及场内同学进行点评和总结，我深刻记得许金丽同学给我提出的建议，以后在生活学习或工作中态度谦和，不应该语气生硬，这样很容易使谈判破裂，但最终我们也是以破裂而宣告结束。

谈判的结果不是要有一方输或赢，而是双赢。如何实现双赢才是我们的最终目的，俗话说知己知彼百战不殆。只有在谈判之前做好充分准备才能更好地看清自己了解对方，才能更

好地认清谈判各方的关系，从而成功。老师对我们团队的评价：对于广告了解太少，使自己团队在回答对方问题有所犹豫和停顿，表现的很不自信，造成最后谈判破裂。事情的结果固然重要但过程往往更值得回味。经过这次谈判，我们每个人都会或多或少从中领悟到了一些东西或几点体会或一点经验或认识到自己的不足之处，那就让我们找准方向，朝着自己的目标前进吧！

最后感谢xxx老师为我们提供如此良好的锻炼学习机会，为我们在以后的工作中提供丰富的经验。

集体谈判的好处篇三

对我们营销专业的同学来说，谈判一直是件神秘的事情，一直以来对谈判充满憧憬与向往。憧憬着若干年后，我们代表自己的公司在谈判桌上唇枪舌战。深刻了解这门课程对于我们专业的重要性。希望通过本学期系统性的学习商务谈判，可以使我们很好的运用谈判技巧，从而使我们在以后和对手的博弈之中取得成功，转而获得利润。

商务谈判最初在我的脑海是一种十分专业的概念，但是这学期胡老师却带给我们一种完全不同的商务谈判课程。通过课程的学习，我了解到商务谈判是应用广泛、十分实用、灵活性强、技巧多样并且讲究策略的学科。而通过实验的演练，我对商务谈判有了更进一步的了解。商务谈判是谈判的一种，作为应用与商业活动的一种谈判，他有着自己的特点。首先，商务谈判以经济利益为目的。经济利益是商务谈判过程中谈论的主要内容，更是商务谈判的最终目的。谈判过程中，谈判的双方都为了自己的经济利益最大化而使用各种谈判技巧和策略。经济利益有包括很多种，有长期的，有短期的，有形的，有形的等等，总之，谈判人员在谈判前，先确定好自己的利益空间，然后按照平等互利、公平竞争、讲求效益的原则，运用各种技巧和策略，尽量使对方让步，最后达成一致，进行合作。在几种谈判结果中，我认为双赢是最好的结

局，这样有利于长期合作，也可以从一定程度上保证是服务或产品质量。其次，商务谈判以价格为谈判中心。商务谈判的各种内容，最终都是可以折算成价格，以价格的升降体现出来。这要求每一位谈判人员在谈判前都要做好充分的准备，了解双方的优势、劣势，了解双方的市场地位等等，所谓知己知彼，百战不殆！其实很多兵家谋略都是可以运用到商务谈判中的，比如说以静制动、以逸待劳、出其不意等等，也可以说，谈判的会议室，就是一个无硝烟的战场，但不同的是，这场战争的武器是智慧和实力，而结局也可以皆大欢喜！谈判人员的素质及人员间的配合也是十分重要的，谈判人员首先要有良好的思想素质和知识，更要有良好的心理素质和语言沟通能力。谈判涉及的学科特别多，内容也特别广，所以谈判人员要有很多功课可做。

在这学期的第九周我们迎来了期待已久的模拟商务谈判，谈判主题：皖西学院欲购置1000台台式计算机用于教育事业与各电脑经销商的商务谈判。这次的模拟得益于胡老师的用心指导而顺利展开了。这次实训全专业同学分成六个小组，我们组在吕少军同学的带领下与董超同学带领的小组进行谈判。在模拟谈判过程中虽然有一些不尽人意的地方但我还是收获了很多，特别是对学以致用，有很大感慨。

虽然这只是一次模拟的商务谈判，也让我们感受到了谈判的气氛，双方扮演不同的角色，当为了自己方的利益而争执不下、不肯相让时，双方都已经进入了角色。也让我们对商务谈判有了更深入的理解，也可以很好的把书本上的理论知识运用到实战中，达到学以致用学习效果，谈判过程中的激烈争辩，讨价还价，迂回退让，都在一定程度上锻炼了我们的能力，也让我们认识到了自己的不足。

希望通过此次总结吸取其中的可取之处并在以后的学习生活中不断改进、不断提高、不断超越。

一个学期对于商务谈判的学习使我清楚的了解到商务谈判的

流程，并且通过模拟谈判让我更好的将所学的知识运用到实际中去。更好的熟悉商务谈判的各个环节和更好的理解商务谈判的重要性。清楚的认识到谈判的本质，以前简单的认为谈判和生活中的讨价还价是差不多的，在系统的学习之后才晓得它们还是有很大的区别的，谈判是一种博弈，我们要利用各种可利用的资源在与对手的博弈中争取让对手信服从而取得成功，并不是一如生活中的全凭经验和感觉。虽然经验在谈判中也很重要，但我们更多的是要有合理的理由和依据，不能凭空叫价，更不能信口开河。谈判之前的准备是相当重要的，不打无准备之仗，只有知己知彼方能百战百胜，所以谈判之前的资料的搜集是至关重要的。

作为市场营销专业的学生我深知谈判在我们以后的职业生涯中的重要性。谈判技巧的掌握有利于我们在商务活动之中处于优势地位，不管我们今后是否从事谈判这一职位，谈判技能在我们的日常生活和工作之中都是非常重要的。谈判是一门艺术，而谈判的艺术则恰恰表现在语言的运用上面。怎样清晰、准确地表达自己的立场、观点，了解对方的需要、利益，巧妙地说服对方，以及在各种社交场合使用正确的社交礼仪，都需要良好的语言表达技巧，而这些都是我所欠缺的。所以从现在开始，我应该多多看学习相关的社交礼仪以及在日常的生活中培养自己的说话技巧。并且学会如何正确的着装，改变自己的形象以适应以后工作的需要。好好学习专业知识，了解商务活动的各种流程，以便在谈判中处于主导地位。通过对各种相关知识的学习使自己在今后的工作中更加的得心应手，并且成为一个成功的谈判者。

集体谈判的好处篇四

对我们营销专业的同学来说，谈判一直是件神秘的事情，一直以来对谈判充满憧憬与向往。憧憬着若干年后，我们代表自己的公司在谈判桌上唇枪舌战。深刻了解这门课程对于我们专业的重要性。希望通过本学期系统性的学习商务谈判，可以使我们很好的运用谈判技巧，从而使我们在以后和对手

的博弈之中取得成功，转而获得利润。

二、理论学习

商务谈判最初在我的脑海是一种十分专业的概念，但是这学期胡老师却带给我们一种完全不同的商务谈判课程。通过课程的学习，我了解到商务谈判是应用广泛、十分实用、灵活性强、技巧多样并且讲究策略的学科。而通过实验的演练，我对商务谈判有了更进一步的了解。商务谈判是谈判的一种，作为应用与商业活动的一种谈判，他有着自己的特点。首先，商务谈判以经济利益为目的。经济利益是商务谈判过程中谈论的主要内容，更是商务谈判的最终目的。谈判过程中，谈判的双方都为了自己的经济利益最大化而使用各种谈判技巧和策略。经济利益有包括很多种，有长期的，有短期的，有形的，有形的等等，总之，谈判人员在谈判前，先确定好自己的利益空间，然后按照平等互利、公平竞争、讲求效益的原则，运用各种技巧和策略，尽量使对方让步，最后达成一致，进行合作。在几种谈判结果中，我认为双赢是最好的结局，这样有利于长期合作，也可以从一定程度上保证是服务或产品质量。其次，商务谈判以价格为谈判中心。商务谈判的各种内容，最终都是可以折算成价格，以价格的升降体现出来。这要求每一位谈判人员在谈判前都要做好充分的准备，了解双方的优势、劣势，了解双方的市场地位等等，所谓知己知彼，百战不殆！其实很多兵家谋略都是可以运用到商务谈判中的，比如说以静制动、以逸待劳、出其不意等等，也可以说，谈判的会议室，就是一个无硝烟的战场，但不同的是，这场战争的武器是智慧和实力，而结局也可以皆大欢喜！谈判人员的素质及人员间的配合也是十分重要的，谈判人员首先要有良好的思想素质和知识，更要有良好的心理素质和语言沟通能力。谈判涉及的学科特别多，内容也特别广，所以谈判人员要有很多功课可做。

三、课中实践模拟

在这学期的第九周我们迎来了期待已久的模拟商务谈判，谈判主题：皖西学院欲购置1000台台式计算机用于教育事业与各电脑经销商的商务谈判。这次的模拟得益于胡老师的用心指导而顺利展开了。这次实训全专业同学分成六个小组，我们组在吕少军同学的带领下与董超同学带领的小组进行谈判。在模拟谈判过程中虽然有一些不尽人意的地方但我还是收获了很多，特别是对学以致用，有很大感慨。

虽然这只是一次模拟的商务谈判，也让我们感受到了谈判的气氛，双方扮演不同的角色，当为了自己方的利益而争执不下、不肯相让时，双方都已经进入了角色。也让我们对商务谈判有了更深入的理解，也可以很好的把书本上的理论知识运用到实战中，达到学以致用学习效果，谈判过程中的激烈争辩，讨价还价，迂回退让，都在一定程度上锻炼了我们的能力，也让我们认识到了自己的不足。

希望通过此次总结吸取其中的可取之处并在以后的学习生活中不断改进、不断提高、不断超越。

四、收获与总结

一个学期对于商务谈判的学习使我清楚的了解到商务谈判的流程，并且通过模拟谈判让我更好的将所学的知识运用到实际中去。更好的熟悉商务谈判的各个环节和更好的理解商务谈判的重要性。清楚的认识到谈判的本质，以前简单的认为谈判和生活中的讨价还价是差不多的，在系统的学习之后才晓得它们还是有很大的区别的，谈判是一种博弈，我们要利用各种可利用的资源在与对手的博弈中争取让对手信服从而取得成功，并不是一如生活中的全并经验和感觉。虽然经验在谈判中也很重要，但我们更多的是要有合理的理由和依据，不能凭空叫价，更不能信口开河。谈判之前的准备是相当重要的，不打无准备之仗，只有知己知彼方能百战百胜，所以谈判之前的资料的搜集是至关重要的。

场合使用正确的社交礼仪，都需要良好的语言表达技巧，而这些都是我所欠缺的’。所以从现在开始，我应该多多看学习相关的社交礼仪以及在日常的生活中培养自己的说话技巧。并且学会如何正确的着装，改变自己的形象以适应以后工作的需要。好好学习专业知识，了解商务活动的各种流程，以便在谈判中处于主导地位。通过对各种相关知识的学习使自己在今后的工作中更加的得心应手，并且成为一个成功的谈判者。

集体谈判的好处篇五

短短5天的谈判实训很快就结束了。在此期间我和小组成员找到了“蒙牛”驻沧州办事处，与其工作人员进行了一次真正的面对面的谈判。只是一次令人难忘的经历，自己真正感受到谈判的气氛。这次充满挑战的“旅程”，使自己把理论知识真正运用到到实践中，是自己学会了更多的谈判技巧锻炼了自己的团队合作能力，应对突发状况的能力，语音表达能力。总之是是自己受益匪浅。首先，这种实际模拟操作，突破了传统的理论教育方式，让我们亲身经历，更加深有体会；其次，通过这样一个过程，让我们对谈判的流程有了更进一步的了解。

通过这次的商务谈判，让我发现商务谈判是所有销售工作中不可或缺的关键一环，很多人销售工作做的很好，但一提到谈判就犹如鱼梗在喉。谈判既是矛也是盾。进，可以攻击对手。退，可保护自己。使自己的利益最大化是每一个谈判者的最终目标。但每个谈判者都应该牢记：每次谈判都有潜在的共同利益，只有围绕着共同利益，才可以使谈判顺利走下去。

商务谈判能增加企业的利润，商务谈判是企业实现经济目标的手段；商务谈判是企业获取市场信息的重要途径；商务谈判是企业开拓市场的重要力量。

谈判的关键是人。谈判人员是否具有良好的思想道德素质是最重要的，其次要有比备的专业能力和相关的知识能力。除了注意谈判人员的个人素质，还应该注意其选择任用。一个项目的好坏除了其本质属性以外，基本都是由谈判人员的操作来评定和掌控的，因此，谈判人员的选择至关重要。谈判人员的性格决定了其谈判风格，首席谈判官的风格奠定了谈判小组的基调，在谈判过程中，言语腔调，表情神态，动作，技巧等细节都能影响整场谈判的趋势，只有拥有谈判主控话语权，在谈判中占有优势的团队，才能使谈判结果趋向期望值，取得成功。选对人，才能做对事。其次是商务谈判的礼仪问题。上一点谈到了人，涉及到人的问题我觉得最重要的就是礼仪。礼仪是谈判人员道德和文化素养的外在表现。不论男女人员，在谈判时的着装、言行，可能关系到一场谈判的成败。而且关系到所代表公司或企业的形象声誉，当然个人的就更不在话下了。所以每一个谈判人员对这个商务礼仪的积累学习十分重要。

谈判策略也是至关重要的，它指导着整场的谈判。谈判人员在谈判前必须做一个周密而完善的策略，商讨各个谈判成员所扮演的角色，制订和预测在谈判中所采用的形式策略和应对方式。在一场谈判中，开场时怎样奠定基础，过程中如何随机应变，对常用的多种谈判策略如何运用，语言的使用技巧，报价及还价的策略等，都是值得先去思考注意的。企业发展讲求战略，商务谈判讲究策略，而谈判策略具有明显的阶段性和潜伏性，因为很多问题只有在谈判进行时才出现，它是潜伏的，但在谈判中又会出现。针对这种潜伏性问题，那么策略的制订就必然具有阶段性。总的说来，谈判策略终要影响最终谈判结果，制订有效的谈判策略是很有意义的。

谈判细节决定谈判成败。在谈判桌上什么该说，要怎么说，什么事情是可以拍板，什么时候可以妥协，甚至到穿着，会场布置，翻译人员的邀请等等都是很细节性考虑的问题，比如在谈判时的语气语速，说坚决了表示该问题不能松口，说模糊了表示对方在躲避该问题，语调低了表示准备不充足，

语调响了表示他们在该问题上没有回旋的余地，当然，这些都是要在谈判的氛围中去体会的，有时表达错一个意思将会导致本场谈判失败。不论是谈判，做事也应该注重细节。

谈判的实践性和实用性极强，在这次模拟商务谈判中我学到了很多，但还是有很多的不足，最主要的是考虑问题不全面，没有经验是一个原因，但更多的没有体会到谈判人员的处境，思维不够发散，因此需要更多的实践体会，将这些实战性的东西消化于实际；再者，要细心观察生活，很多东西都是生活中我们没有注意到细节，很重要但却很容易忽视；最后，就是深刻体会到今日事，今日毕。

学习是循序渐进的一个过程，重点在于积累，而不能想着一蹴而就。这次模拟谈判实训自己有很大的收获，对自己毕业后的工作甚至生活都会产生巨大帮助。是自己的团队合作能力，应对突发状况的能力，语音表达能力都有明显的提高。最后感谢自己的组员和自己共同的努力，感谢单老师这些天为我们的指导！

集体谈判的好处篇六

在谈判开始，双方无论是否有成见，一旦坐到谈判桌前，就应心平气和，坦诚相待，不要在一开始就涉及有分歧的议题或不可不讲效果地提出要求。下面本站小编整理了学商务谈判心得体会，供你阅读参考。

商务谈判感想

上了一个学期的商务谈判课，让我学到了很多。尤其是秦老师的教学风格，和蔼可亲的性格但见到迟到的同学又会带有一些严厉的神情。老师说：上课最重要看的是态度，态度好细节决定了你的成败。我深深的记住了这句话。

商务谈判这节课既有老师的讲课又有同学们的互动,也适量的布置了课后作业。在课堂上,老师经常和我们分享一些他自己有趣的经历,或者讲一些实际生活中的例子,每次都惹得大家爆笑不止,本来快要去找周公的同学也来了精神,继续听课。乍看上去,秦老师似乎只是随意的讲故事,课堂气氛变得很活跃,大家的注意力也被重新吸引到学习上,目的也就算是达到了;然而细细品味,这些故事里面常常蕴有深意。也许故事本身并没有什么复杂深刻,但是李老师却通过这些故事向大家传递了很多理念。他很善于启发同学们思考,授课不会拘泥于课本,常常针对一个问题展开讨论,拓宽大家的思路;虽然有时候这些额外的知识很有些艰深难懂,但是确实锻炼了我们独立思考的能力。

其次,给我印象最深的就是模拟谈判了,这次虽然表现的不是太尽如人意,但还是取得了一些其他满意的成绩。从谈判前的人员分工,收集相应的资料,制定谈判规划,模拟谈判的排练,都锻炼了我们组各个成员的动手能力,沟通技巧,组织能力等,同时也增进了我们同学之间的友至今谈判前的各种准备活动还在我脑中闪现。

本学期学习了商务谈判课程,对于我们国际经济与贸易专业的学生来说,学好这门课程尤其重要,不管我们以后会不会从事外贸工作,我们都该学好这门课程。因为我们的生活离不开谈判,时时刻刻。每处每地都存在着谈判。可是生活中的那些“小谈判”并不专业,但是也实际反映了商务谈判这门课程的实用性和重要性。通过本学期的学习,我知道了什么是商务谈判,商务谈判有哪些基本内容、涉及哪些技巧、有哪些需要注意的事项等等,让我从更加专业的角度认识了这一门学问。

所谓商务谈判,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、策略等各种方式,把可能的商机确定下来的活动过程。随着我国全方位开放格局的形成以及对外开放领域的进一步扩大,国内外企

业之间的经济交往越来越多，商务谈判的作用也越来越大，不仅企业展开国际贸易离不开国际商务谈判，企业实施“引进来”和“走出去”的战略也离不开国际商务谈判。因此我们非常有必要学习好这门课程。

这些原则上的，所以我们牢记这些，并在实践中不断地加深认识。

为了学习好商务谈判，我们需要掌握商务谈判的理论。安德鲁·卡内基曾说过：谈判就是要满足对方逻辑上的需要，情感上的需要，以及想赢对方的需要。所以，在进行谈判前，我们要先弄清楚自己和对方的需要，所谓知己知彼百仗百胜嘛。在这部分，我们学习马斯洛的“需求层次理论”，对需求有了更深刻的认识。然而，我们还需要在谈判中继续发现对方的需求，我们应该学会倾听，听的时候要积极主动，专注耐心，并注意对方的措辞、表达方式、语调变化等，这样才能从谈判中发现对方的需要，理解对方的意思并及时的反馈。在倾听的同时，我们还要巧妙地提问，因为提问不仅可以发现对方的需求，还能调动对方的积极性，证实测定自己一些想法。提问的形式可以多种多样，我们应该注意提问的时机，提问的逻辑性以及提问的语速，提问时还应该注意不要对问句做过多的解释，也不要一连提几个问题，不要提含有敌意的问题更不要涉及对方隐私。除了倾听和提问，我们还应该学会恰当的陈述，即把想让对方知道的信息传递过去，并且控制谈判的进程。陈述时应注意充满自信、目的明确、表达理性谨慎。

们应了解该国的政治状况，宗教信仰，法律制度，社会习俗财政金融状况等，因为这些因素会影响到预期结果的可行性，我们还要了解对方的资信情况，防止在交易中上当受骗。其次，我们要拟定好谈判计划。我们要确定谈判的目标，包括最佳期望目标，实际目标，交易目标以及最低目标，在确立目标的过程中，我们要充分收集信息，分析好形势，所制定的目标要具有可行性。我们要制定好谈判基本战略，即选择

能够达到实现己方谈判目标的基本途径和方法，我们要先明确谈判中有哪些不利因素，会遇到哪些障碍，从而确定己方战略。

在谈判的开始阶段，我们首先要建立有利于己方的谈判气氛，可以是高调的气氛，低调的气氛，或是自然的气氛，在不同的气氛中，谈判的结果可能大相径庭，从某种意义上说，哪一方控制了开局的气氛，就控制了谈判对手。其次，我们要确定谈判的议程，谈判的议程影响着谈判的进度和节奏，所以在谈判开始阶段，要争取控制谈判议程。开局阶段，双方要进行开场陈述，陈述的内容包括己方的立场、对问题的理解、对对方各项建议的回答，陈述的方式可以由一方提出书面方案并作口头补充而另一方则围绕对方的书面方案发表意见，或者在会晤时双方做口头陈述。

“价格谈判结束”四个阶段。所谓价格解释，就是向买方就其报价的内容构成、价格计算的取数基础、计算方式的介绍和解释。通过价格解释，买方可以了解卖方报价的实质、态势及其诚意。卖方可以利用这个机会表明自己的合理性及诚意，软化买方要求。价格评论是指买方对卖方的价格解释以及通过价格解释了解到的卖方价格的贵贱性作出批评性的反应。包括货物价格评论、对技术费的评论、对技术服务指导费的评论。讨价还价是在买方对卖方的价格解释给予评论后，重新报价或改善报价的要求，而卖方在听了买方的评论后就修改报价，或者未修改报价，要求买方提出成交价。而价格谈判结束阶段，双方可能达成的条件已进入自己成交的底线是结束的前提，但不是结束条件，最终结束谈判还应考虑降价率、货物分交以及最后再争取一个条件等。

结束了价格谈判阶段，整个商务谈判就进入了尾声，然而在最后达成交易前，有必要进行最后一次回顾。因为我们需要明确还有哪些问题没有得到解决，对自己所期望的交易结果的每一项交易条件进行最后的决定，以及着手安排交易记录的事宜。最后阶段，我们还可以进行最后的让步、提出最后

的要求，最终签订协议。至此，整个商务谈判已经结束了。

未经历过，觉得很难，但是我们还是认真的准备了，从细节到整体，我们都按照正规的模式进行，积极的准备了需要的各种资料，每个人都穿着正装，在礼仪的细节上也有所意识和注意。在谈判进行的时候，大家都像职场精英一样，都很有那种“白领范”，谈判进行的有声有色，在我们看来是很不错的成绩，虽然在最后老师指出了我们存在的一些问题和没有注意到的细节，但还是在整体上肯定了我们的谈判。这对我们来说是一种锻炼，锻炼我们的专业知识的掌握程度，也锻炼我们的口才、心理素质以及思维方式和反应能力，为我们以后的工作和生活提供了经验，也让我们自己更加的肯定自己，让我受益匪浅。

通过这次的模拟谈判，我感悟到了很多。不要觉得从来没有干过的事情就是很难的事情，在你没有进入它的时候，你永远不会知道结果。只要你有一个认真的态度，有一个想要去做好它的心态，只要你去用心做了，肯定是有收获的，当你努力过了，你就会知道你比原来的自己要优秀的多。所以我觉得：越努力，越幸运。此次唯一的遗憾就是没有成为谈判人员，失去了一次锻炼自己的机会，以后有机会，一定要积极参加，为自己充电。

本学期学习了商务谈判课程，对于我们电商专业的学生来说，学好这门课程尤其重要，在以后从事的外贸工作中，我们会经常就一些贸易问题进行谈判，想要成功的谈成一笔生意也离不开谈判。通过本学期的学习，我知道了什么是商务谈判，商务谈判有哪些基本内容、涉及哪些技巧、有哪些需要注意的事项等等。

所谓商务谈判，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、策略等各种方式，把可能的商机确定下来的活动过程。随着我国全方位开放格局的形成以及对外开放领域的进一步扩大，国内外企

业之间的经济交往越来越多，商务谈判的作用也越来越大，不仅企业展开国际贸易离不开国际商务谈判，企业实施“引进来”和“走出去”的战略也离不开国际商务谈判。因此我们非常有必要学习好这门课程。

在进行商务谈判的过程中，我们要遵循一些基本的原则，这些原则包括：客观真诚、平等互惠、求同存异、公平竞争、讲求经济效益等原则。一个成功的商务谈判是必须要建立在这些原则上的，所以我们牢记这些，并在实践中不断地加深认识。

为了学习好商务谈判，我们需要掌握商务谈判的理论。

安德鲁·卡内基曾说过：谈判就是要满足对方逻辑上的需要，情感上的需要，以及想赢对方的需要。所以，在进行谈判前，我们要先弄清楚自己和对方的需要，所谓知己知彼百仗百胜嘛。在这部分，我们学习马斯洛的“需求层次理论”，对需求有了更深刻的认识。然而，我们还需要在谈判中继续发现对方的需求，我们应该学会倾听，听的时候要积极主动，专注耐心，并注意对方的措辞、表达方式、语调变化等，这样才能从谈判中发现对方的需要，理解对方的意思并及时的反馈。在倾听的同时，我们还要巧妙地提问，因为提问不仅可以发现对方的需求，还能调动对方的积极性，证实测定自己一些想法。提问的形式可以多种多样，我们应该注意提问的时机，提问的逻辑性以及提问的语速，提问时还应该注意不要对问句做过多的解释，也不要一连提几个问题，不要提含有敌意的问题更不要涉及对方隐私，不要随便插嘴。除了倾听和提问，我们还应该学会恰当的陈述，即把想让对方知道的信息传递过去，并且控制谈判的进程。陈述时应注意充满自信、目的明确、表达理性谨慎。

次，我们要拟定好谈判计划。我们要确定谈判的目标，包括最佳期望目标，实际目标，交易目标以及最低目标，在确立目标的过程中，我们要充分收集信息，分析好形势，所制定

的目标要具有可行性。我们要制定好谈判基本战略，即选择能够达到实现己方谈判目标的基本途径和方法，注意支付方式。我们要先明确谈判中有哪些不利因素，会遇到哪些障碍，从而确定己方战略。

在谈判的开始阶段，我们首先要建立有利于己方的谈判气氛，可以是高调的气氛，低调的气氛，或是自然的气氛，在不同的气氛中，谈判的结果可能大相径庭，从某种意义上说，哪一方控制了开局的气氛，就控制了谈判对手。其次，我们要确定谈判的议程，谈判的议程影响着谈判的进度和节奏，所以在谈判开始阶段，要争取控制谈判议程。开局阶段，双方要进行开场陈述，陈述的内容包括己方的立场、对问题的理解、对对方各项建议的回答，陈述的方式可以由一方提出书面方案并作口头补充而另一方则围绕对方的书面方案发表意见，或者在会晤时双方做口头陈述。

势及其诚意。卖方可以利用这个机会表明自己的合理性及诚意，软化买方要求。价格评论是指买方对卖房的价格解释以及通过价格解释了解到的卖方价格的贵贱性作出批评性的反应。包括货物价格评论、对技术费的评论、对技术服务指导费的评论。讨价还价是在买方对卖方的价格解释给予评论后，重新报价或改善报价的要求，而卖方在听了买方的评论后就修改报价，或者未修改报价，要求买方提出成交价。而价格谈判结束阶段，双方可能达成的条件已进入自己成交的底线是结束的前提，但不是结束条件，最终结束谈判还应考虑降价率、货物分交以及最后再争取一个条件等。

结束了价格谈判阶段，整个商务谈判就进入了尾声，然而在最后达成交易前，有必要进行最后一次回顾。因为我们需要明确还有哪些问题没有得到解决，对自己所期望的交易结果的每一项交易条件进行最后的决定，以及着手安排交易记录的事宜。最后阶段，我们还可以进行最后的让步、提出最后的要求，最终签订协议。

至此，整个商务谈判已经结束了。

通过本学期的学习，我们懂得如何进行一次完整的谈判，在课堂上，我们不仅学习了理论知识，还进行了实战演练，然而要成为真正的成为一个谈判高手，我们还需要不断地学习，在实践中不断提高！

集体谈判的好处篇七

对我们营销专业的同学来说，谈判一直是件神秘的事情，一直以来对谈判充满憧憬与向往。憧憬着若干年后，我们代表自己的公司在谈判桌上唇枪舌战。深刻了解这门课程对于我们专业的重要性。希望通过本学期系统性的学习商务谈判，可以使我们很好的运用谈判技巧，从而使我们在以后和对手的博弈之中取得成功，转而获得利润。

商务谈判最初在我的脑海是一种十分专业的概念，但是这学期胡老师却带给我们一种完全不同的商务谈判课程。通过课程的学习，我了解到商务谈判是应用广泛、十分实用、灵活性强、技巧多样并且讲究策略的学科。而通过实验的演练，我对商务谈判有了更进一步的了解。商务谈判是谈判的一种，作为应用与商业活动的一种谈判，他有着自己的特点。首先，商务谈判以经济利益为目的。经济利益是商务谈判过程中谈论的主要内容，更是商务谈判的最终目的。谈判过程中，谈判的双方都为了自己的经济利益最大化而使用各种谈判技巧和策略。经济利益有包括很多种，有长期的，有短期的，有形的，有形的等等，总之，谈判人员在谈判前，先确定好自己的利益空间，然后按照平等互利、公平竞争、讲求效益的原则，运用各种技巧和策略，尽量使对方让步，最后达成一致，进行合作。在几种谈判结果中，我认为双赢是最好的结局，这样有利于长期合作，也可以从一定程度上保证是服务或产品质量。其次，商务谈判以价格为谈判中心。商务谈判的各种内容，最终都是可以折算成价格，以价格的升降体现

出来。这要求每一位谈判人员在谈判前都要做好充分的准备，了解双方的优势、劣势，了解双方的市场地位等等，所谓知己知彼，百战不殆！其实很多兵家谋略都是可以运用到商务谈判中的，比如说以静制动、以逸待劳、出其不意等等，也可以说，谈判的会议室，就是一个无硝烟的战场，但不同的是，这场战争的武器是智慧和实力，而结局也可以皆大欢喜！谈判人员的素质及人员间的配合也是十分重要的，谈判人员首先要有良好的思想素质和知识，更要有良好的心理素质和语言沟通能力。谈判涉及的学科特别多，内容也特别广，所以谈判人员要有很多功课可做。

在这学期的第九周我们迎来了期待已久的模拟商务谈判，谈判主题：皖西学院欲购置1000台台式计算机用于教育事业与各电脑经销商的商务谈判。这次的模拟得益于胡老师的'用心指导而顺利展开了。这次实训全专业同学分成六个小组，我们组在吕少军同学的带领下与董超同学带领的小组进行谈判。在模拟谈判过程中虽然有一些不尽人意的地方但我还是收获了很多，特别是对学以致用，有很大感慨。

虽然这只是一次模拟的商务谈判，也让我们感受到了谈判的气氛，双方扮演不同的角色，当为了自己方的利益而争执不下、不肯相让时，双方都已经进入了角色。也让我们对商务谈判有了更深入的理解，也可以很好的把书本上的理论知识运用到实战中，达到学以致用学习效果，谈判过程中的激烈争辩，讨价还价，迂回退让，都在一定程度上锻炼了我们的能力，也让我们认识到了自己的不足。

希望通过此次总结吸取其中的可取之处并在以后的学习生活中不断改进、不断提高、不断超越。

一个学期对于商务谈判的学习使我清楚的了解到商务谈判的流程，并且通过模拟谈判让我更好的将所学的知识运用到实际中去。更好的熟悉商务谈判的各个环节和更好的理解商务谈判的重要性。清楚的认识到谈判的本质，以前简单的认为

谈判和生活中的讨价还价是差不多的，在系统的学习之后才晓得它们还是有很大的区别的，谈判是一种博弈，我们要利用各种可利用的资源在与对手的博弈中争取让对手信服从而取得成功，并不是一如生活中的全凭经验和感觉。虽然经验在谈判中也很重要，但我们更多的是要有合理的理由和依据，不能凭空叫价，更不能信口开河。谈判之前的准备是相当重要的，不打无准备之仗，只有知己知彼方能百战百胜，所以谈判之前的资料的搜集是至关重要的。

场合使用正确的社交礼仪，都需要良好的语言表达技巧，而这些都是我所欠缺的。所以从现在开始，我应该多多看学习相关的社交礼仪以及在日常的生活培养自己的说话技巧。并且学会如何正确的着装，改变自己的形象以适应以后工作的需要。好好学习专业知识，了解商务活动的各种流程，以便在谈判中处于主导地位。通过对各种相关知识的学习使自己在今后的工作中更加的得心应手，并且成为一个成功的谈判者。

集体谈判的好处篇八

谈判有广义与狭义之分。广义的谈判是指除正式场合下的谈判外，一切协商、交涉、商量、磋商等等，都可以看做谈判。狭义的谈判仅仅是指正式场合下的谈判。谈判是有关方面就共同关心的问题互相磋商，交换意见，寻求解决的途径和达成协议的过程。

一、不打无准备之仗

在进行谈判以前一定要做充分的准备。首先需要明确谈判的目的，想要达到什么结果。只有确定了目标，才能把一切因素尽量往有利于自己的这方转化。

二、师夷长技以制夷

一旦业务做得久了，总给身边的人一种“人变滑了”的感觉。实际上是因为业务人员经常和各种类型的客户打交道，察言观色慢慢地养成了用客户的方式对付客户的习惯。对付蛮横不讲理的客户就事事强硬，一切按公司政策办；对付天天哭穷的客户就先发制人，大倒工作压力之苦等等。

客户不配合公司行为，总是可以找到很多借口，这个时候就需要我们认真研究客户的心理和可能使出的招术，只有这样才能见招拆招，最终取得主动权。

三、借他人之口说事

承接第二点“师夷长技以制夷”，我们的很多客户虽然不是“夷”，但他们的许多想法和做法真可谓百花齐放，百家争鸣。所以，作为一名优秀的业务人员不仅要善于搞掂客户，还需要善于向客户学习。在我接触的一些客户中，就有这样一些人善于使用事实举例的方法来拒绝我。

集体谈判的好处篇九

这学期我们开设了商务谈判这门课程。刚开始对这门课知之甚少，随着老师的讲授，对这门课的了解逐渐增多，知道了商务谈判的一些基本的理论常识，渐渐地对这门课产生了兴趣。

通过本课程的学习，我获得了许多收获：

谈判是解决冲突谋求发展的一般手段，成功与否有它的先决条件：1、该问题是否可以通过谈判解决；2、谈判者是否愿意作出交换和相应的妥协；3、谈判者能否在一定程度上相互信任。谈判成功的关键不在于谈判人员的技巧，而是谈判人员优秀的人格和正确的价值观。这点告诉我们谈判中就算谈判者的技巧再过高超，没有正确的价值观和优秀的人格，谈判时不可能成功的。谈判具有艺术性，体现为谈判策略和技

巧的制定与实施。

谈判人员是谈判中最积极活跃的因素，谈判人员应不断提高自身能力。这就需要谈判人员具备一定的知识结构，好的谈判者应该是博览群书，对各方面的知识都有所涉猎，只有这样才能成为一个真正好的谈判者。

各种气质分别体现在不同人身上，让我们对自己有更深地了解，知道自己的不足后努力去克服。通过测试我是属于胆汁质的，以后处事我就应该克制自己，让自己在冲突中冷静，不急不躁，考虑周到后再作出决定。

1、国际商务谈判的“需要理论”，主要观点：谈判的前提是谈判的各方都希望从谈判中得到某些利益以满足一定的需要。这就要求谈判者应善于发现对方的利益和己方利益相互联系，驱动对方对各种需要的重视。通过各种方法去发现谈判方的需要，再根据自己的需要决定应用相应的策略，具体包括六种策略。

2、谈判的过程理论，把谈判分为以下几个过程：

(1) 开局阶段；

(2) 对开始阶段的回顾和总结阶段；

(3) 实质性谈判阶段；

(4) 交易和明确阶段；

(5) 成交阶段。对应各个阶段，谈判人员应持不同的态度，不同的语言风格，建立不同的谈判气氛，只有对谈判各过程有深入的了解，才能谈判顺利进行，最后才能成功的谈判。

3、谈判方针理论，它是把谈判技巧与方针结合在一起研究。

(2) “皆大欢喜”是一种保持积极关系、各得其所的谈判方针；

(3) “以战取胜”这种方针是比较陈旧的谈判方针，谈判是欺骗手腕，应当避免争个你死我活，结果却两败俱伤。该方针目的是打败对方，实质是损害了双方的利益。人们应该在友好、和谐气氛下“谋求一致”去谈判，也可以在谋得己方利益的前提下给对方以适当满足的“皆大欢喜”去谈判，但无论如何，“不战取胜。”谈判模式不是第一个确定其立场而是认清自身的需要，然后去寻求和探索对方的需要，谈判的根本目的是共同努力去找出达到需求结合点的途径。

1) 把人和事分开；

2) 集中精力于利益而不是阵

(3) 就共同利益设计方案；

(4) 坚持运用客观标准。

商务谈判策略指在商务谈判中，为实现谈判目标而制定并实施的，关系谈判全局，并贯彻谈判始终的谈判战略决策。正确的谈判策略能够促使谈判向有利于自己的方向转化，以求达到预期的目的。

商务谈判策略的选择包括开盘策略、姿态策略、情景策略。开盘策略有速决策略，指预计所选择的发盘，不须进一步磋商，就会被对方所接受；克制性策略指所选择的发盘，至少能保证对方还盘能够达到本企业谈判目标；但又具有较大的谈判余地，并且有足够的吸引力，对方是不会拒不理睬的。姿态策略可以选择不同的策略组合，双方谈判人员相互认识、尊重，对上次的经验满意可以选择温和而积极的策略；温和而消极策略适用于本企业谈判人员对过去的交易不完全满意，应防止对方援引过去交易的先例来对待目前的谈判；如果我

方谈判人员对对方不认识或不尊重，对方企业形象欠佳，但我方希望通过本次谈判达成公平交易就可选择强硬而消极的策略。情景策略可根据情况采取攻势与防御策略。六、商务谈判的技巧。

谈判技巧，是谈判人员处理谈判具体问题的方法或能力，是为贯彻实施谈判计划和谈判策略的具体操作活动。谈判技巧运用是否娴熟关系到谈判的成败。谈判技巧在谈判中表现为语言交流技巧、磋商的技巧、谈判心理技巧及打破僵局的技巧。

通过学习总结了以下几个基本技巧：

- 1、商业谈判要努力创造一种和谐的交流气氛；
- 2、商业谈判中要善于倾听、分析和判断；
- 3、要打好商业谈判的“团体赛”；
- 4、商业谈判要有慎密的逻辑思维和举重若轻的谈判艺术；
- 6、要掌握商业谈判中让步和坚持的火候；
- 7、商业谈判要厚道，要让对方有一定的成就感。

包括商务谈判的准备、国际商务谈判的文化与风格、谈判行为及其规范、商务谈判与市场营销。谈判准备首先要确定谈判目标与对象，我们要明确理想目标、现实目标与立意目标，我们要明白底线并不是现实目标，而且不要让别人轻易知道自己的底线。

- 1、要注意倾听并适时作出反应；
- 2、要善于发问；

- 3、要使对方充分了解你的想法；
- 4、沟通的内容要讲究针对性；
- 5、要考虑谈判风格的差异；
- 6、要适时使用委婉语；
- 7、要适时使用模糊语言。