

最新谈判理论心得体会 商务谈判实训心得 心得体会(通用5篇)

心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

谈判理论心得体会篇一

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。清楚地认识到谈判的本质，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。

谈判理论心得体会篇二

商务谈判是当事人为实现商品交易目标，而就交易条件进行相互协商的活动。人生无处不谈判，推销产品是谈判，生意往来是谈判，上街购物要谈判，连夫妻沟通都要谈判，只要想把自己的想法让别人接受，就需要谈判。所以谈判不只是老板或主管阶级的专利，不论您现在是什么身份，时时刻刻都需要具备面对各种谈判的能力。而商务谈判是谈判的一种，在交易过程中承担着不可替代的作用，是维护己方利益、争取更多收益的重要手段。

谈判的全过程将课本的内容大致保罗了进去，通过组织整合课本的知识要点，大致找到了课本的骨干。因此，能站在一个较高的层次上对整本书的内容有一个比较清晰地认识。

利益是所有人都在追求的可口蛋糕，谈判自然也是为了获取和维护利益而存在，最好的谈判结局就是双赢，所以在谈判时，我们不仅要充分考虑到自身的利益，也要为对方的利益着想，这样才有可能谈判取得圆满的结局。

谈判绝对不是一场只有你输我赢的零和游戏，不是剑拔弩张完全对立的生死决斗。双赢优势的谈判需要了解如何运用各种技巧，化戾气为祥和，在双方意见交换中，各自达成自己的理想目标，进而更增加彼此长远的交情，真正达到双赢的最高境界。

谈判就像下棋，不但要随机应变，还要算无遗策，唯有能够完全操控过程的人，才可以主导谈判的过程。

借着现场的谈判实习，可以更深入体会如何运用谈判技巧，营造谈判的有利气氛。

什么时候该大惊失色？什么时候该压缩谈判时间？什么时候又该岔开话题？向别人让步多少，才能达到双赢的理想结果？开场、中场与收场各要有些什么样的策略？这些错综复杂的问题，正是个人的思想的综合表现艺术。

提问题要切中要害，解决问题的方案必须有理有据，用证据说话，让对方哑口无言，这样才有可能让对方信服并接受我方要求。

在谈判中肢体语言起着重要的传递信息和沟通作用。协调的肢体语言意味着自我情绪的一种控制，是谦和但不谦卑的态度。俗话说“把决断写在心里的往往是胜利者，把决断写在脸上的往往是失败者。”肢体语言的表达是一个人综合素质的体现，在不同的场合，不同的情况下，协调的肢体语言是营造氛围的催化剂，是一种礼仪。

我选择去....我打算....试试看有没有其他可能性.....这都

属于可能性语言的运用，可能性语言开始了一种全新的沟通技巧，可以避免无意中的伤害，引发思考更多的可能性。通常我们所处的立场不同、所处环境不同，很难了解对方的感受，因此对别人的失意、挫折、伤痛，不要大嘴巴，而应要有关怀、了解的心情。可能性语言是缜密、双赢的思维的体现，也是有智慧的表达个人意见的方式。因此我们要管住自己的舌头，不要大嘴巴，缩小自我，在团队中不断历练语言的运用能力，做5%的人。

谈判理论心得体会篇三

经过这个学期对商务谈判的学习，我对商务谈判这门课程还是有了一定的了解。首先就是要感谢刘老师这位充满活力而富有精神的教师为我们上商务谈判这门课，他深情并茂的讲课风格，把书本知识同课堂模拟商务谈判相结合的教学方式，让我觉得学起来很轻松而且也很容易接受。下面就来具体的介绍我学了商务谈判可后的一些理解和感受。

首先，商务谈判就是买卖双方为了促成买卖成交而进行的，或是为了解决买卖双方争议或争端的一种行为方式或手段。它作为关系交易成败的一种手段，涉及买卖双方的经济利益，商务谈判的目的是参与谈判的买卖各方都须通过与对方打交道或正式的洽谈，并促使对方采取某种行为或做出某种承诺来达到自己的目的，实现自己的目标。一般来说成交是达到目的的标志，签订商务合同是实现目标的体现。商务谈判的过程主要分为准备工作、谈判和签订合同三个阶段。这些就是我学习到的商务谈判的具体理论知识了。

其次，实战演练环节。基本上我们是教一个学习情境就练习一个学习情境，让我们分组进行模拟谈判，我从模拟谈判过程中学到了很多。

1、可以很好的把书本上的理论知识运用到实战中，达到学以致用效果，这样即学习的快而且也收获的多。

2、在准备谈判的阶段，要收集大量资料，在这收集与整理资料的过程中，又增加了我们对一些产品、公司、法律法规、谈判准则、市场分析等等许多知识的积累，可谓是受益匪浅。

3、具体的就是学习了很多商务谈判各个阶段的谈判技巧。

比如：

（1）开局阶段的策略：要创造良好的气氛，通过寒暄营造一个轻松的环境，分清楚双方的合作诚意，为后一阶段做好准备。

（2）报价阶段的策略：掌握报价的原则和合理方式，确定报价，通过买方接受的报价策略而确定自己的心理定价策略。

（3）讨价还价策略：要根据具体的条件和环境进行讨价还价。具体策略有：投石问路、竞争对比策略、目标分解、举证法、假设法、条件法等。

（4）让步阶段：通过灵活多边的价格让步，打破商务谈判的僵局，促进谈判的成功。具体策略有：互惠互利、丝毫无损的让步。迫使对方让步的策略有：利用竞争、虚拟假设、声东击西、顺水推舟。

（5）最后阶段的策略有：成交的策略和未成交的策略。

最后，我总结了，学习商务谈判这门实战性很强的课程，一定不能只局限与理论知识的学习，更应该把理论的东西与实战相结合，多抓住些实战的机会锻炼自己的谈判能力，从而达到自己的目标，减少经济成本，赢得最大利益，成为一个成功的商务谈判人士。

谈判理论心得体会篇四

花了一天的时间参加了一个谈判技巧的培训。其实枫每天的工作都跟谈判密切相关，自己当然也有一定的心得，这次参加了培训，一则是互相印证，再则理论化和提高。记得一个同事说过，学习最好是实践、有所心得、学习理论、再实践，用这种螺旋上升的方式进行，枫深以为然。

闲话少说，马上进入谈判技巧：

1. 谈判的类型

win-win的谈判一般出现在：公司内部谈判，除非疯了才会在公司内部做**win-lose**;**b2b**模式的商业谈判，为了维持长期的合作关系，不要把别人的好处吃干拿净。用小宝同学的习惯，一定要给别人留口饭吃;**sales**谈判，某资深**sales**曾经跟枫说过，还没签合同，就先想着我能拿到什么什么好处，那合同一定谈不成，一定要首先想到对方能拿到什么什么好处。

win-lose的谈判简单说就是一锤子买卖。常见的**b2c**模式比如买菜。在不考虑未来**relationship**的条件下，当然是最大化自己的利益。

2. 谈判前的准备

团队组成

超过一个人的谈判团队，应该划分主攻手、副攻手和大**boss**的角色，每个人知道自己应该做些什么。

目标

筹码——很简单就可以放弃，拿来交换的条件。

次要目标——希望能够达成，但是必要的时候也可以放弃。

底线——谈判必须要达成的东西，如果没办法达成，就应该考虑放弃谈判和合作。

解决方案

既然是谈判，当然双方有不同的目标。那如何能做到两全其美呢？解决方案就很重要了。当然，这只是可能的解决方案，需要在谈判过程中得到确认。

权力

谈判过程可能调用的权力，比如专业人才，大boss□等等。

3. 谈判流程

这里的谈判流程是假设由我方来组织整个谈判。如果是对方组织，我们只需要参加其中的一部分就好了。

感情交流

都说中国人重关系，其实老外一样重视关系，都是人，本质上没什么差异。谈判开始之前首先应该进行垫场，双方交流一下感情。毕竟谈判这种事是各为其主，并不是针对个人，谈判开始前拉近彼此的关系也是挺重要的。比较安全的话题可以选天气啦、旅途啦、食物啦，千万不要提到政治、年龄、宗教、工资之类的话题。后者属于没事找抽型。

决定议程

谈判的时间管理是门学问，如果我们花费几个月就几块钱的差别进行谈判，显然是不合适的。时间本身就是成本，所以谈判能够按时结束这个很重要。

做笔记

双方各自推出自己的观点，然后彼此就对方的想法进行确认，确保真正了解对方的需求。再把这个结果和自己的想法相对照，找到共同点和分歧点。就共同点作记录，并且把分歧记在**follow up**里面等待后面适当的议程跟进。

喝杯咖啡吧

等大的流程都讨论完了，就该休息了。双方都需要时间重新考虑自己的需求和底线，就分歧点考虑可能的解决方案，和自己的队友讨论哪些是可以放弃的，得到不在现场的同事的帮助。所以，轻松一下吧。

pk赛

进入最麻烦的部分了，开始讨论不能达成一致的部分。双方各自提出几种解决方案，然后讨论方案的可行性，如果实在达不成一致，那可能双方都需要放弃一部分利益。需要注意不要放弃自己的底线，也不要再在压力下作决定，这样容易做出冲动的决定。

整理结论

如果一切顺利，我们的谈判最终会达成一致，双方都会对这个结果满意。那么我们就应该把结果整理出来，就细节进行最后的确认，记录需要**follow**的事项，然后双方签字。

庆祝时刻到了

安排谈判的最后一步，千万不要忘了庆祝哦。

谈判理论心得体会篇五

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，可能关及到一场谈判的成败。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！