

2023年国际商务心得体会(实用5篇)

心得体会是个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。下面是小编为大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

国际商务心得体会篇一

国际商务是指在全球范围内进行的商业活动，涉及跨越国界的贸易、投资和合作等方面。在这样的背景下，我有幸参与了一次国际商务项目，这给我带来了许多宝贵的体会和经验。

首段：认识国际商务的重要性

国际商务是当今社会的一种趋势和需要。随着全球化的发展，各国间的交流和合作逐渐增加，国际商务成为了推动经济发展的重要力量。在我参与的项目中，我亲身感受到了国际商务的重要性。通过与外国合作伙伴合作，我了解到了其他国家的市场及文化差异，这有助于我们更好地开拓国际市场，提高自身的竞争力。

二段：打破文化差异带来的挑战

在国际商务中，文化差异是一个不可忽视的因素。每个国家都有自己独特的文化、价值观和习俗，这对于商务活动带来了挑战。在我参与的项目中，我发现与外国合作伙伴沟通时，语言和礼仪的差异是一个重要的问题。为了解决这个问题，我努力学习了对方的语言和文化，在与他们的交流中尽量避免误解和冲突。另外，我还发现各国对商务谈判方式和时间观念也存在差异。在与外国合作伙伴谈判时，我学会了灵活性和耐心，尊重对方的文化习惯，促进合作的顺利进行。

三段：建立良好的合作关系

在国际商务中，建立良好的合作关系是至关重要的。合作伙伴之间的信任和尊重有助于促进合作的顺利进行。在我参与的项目中，我意识到了合作伙伴的重要性。通过与外国合作伙伴的沟通和交流，我学会了尊重对方的意见和决策，解决问题时积极寻求共识。而且，我还注重与合作伙伴建立长期合作关系的意愿，通过维护好的口碑和良好的合作态度，不断巩固我们的合作关系。

四段：管理风险，规避风险

在国际商务中，存在着各种风险和不确定性。无论是政治风险、经济风险还是市场风险，都可能给商务活动带来困扰。在我参与的项目中，我们充分认识到了风险的存在，并制定了相应的风险管理方案。我们提前研究市场情况，了解政策法规，谨慎选择合作伙伴，以规避潜在的风险。此外，我们还注重保持灵活性和适应性，及时根据市场和政策的变化调整我们的经营策略，以应对风险带来的挑战。

五段：总结经验，不断学习提升

通过参与国际商务项目，我深刻认识到了国际商务的重要性和挑战。在这个过程中，我通过与国外合作伙伴的交流和合作，打破了文化差异带来的障碍，建立了良好的合作关系，并学会了管理和规避风险。这次经历使我不断学习和提升自己，深入了解全球市场和国际贸易的发展动态，为未来的国际商务活动打下了坚实的基础。

在国际商务中，我们需要具备全球化的眼光和开放的思维，同时注重沟通和合作能力的提升。只有不断学习和适应变化，我们才能在国际商务领域中取得持续的成功。

国际商务心得体会篇二

在商务谈判活动中，对有关的信息的收集、整理非常重要，搜集的信息越多、分析得越彻底，就越具备谈判环境的把握能力，谈判的可能性就越大。下面本站小编整理了国际商务谈判的心得体会，供你阅读参考。

本学期的商务谈判课程的学习，我基本掌握国际谈判流程，了解谈判各环节的要求和注意点，及风格的体现。以下几点是我的学习总结□

第一，国际谈判基本流程

谈判双方友好沟通；明确谈判目标；确定谈判人员；相关性地全面搜集资料，透彻分析目标关键，周全谈判计划，制定谈判战略；谈判地点选择，行程安排确定，翻译人员的决定，到达谈判地进行谈判；实质性谈判，体现谈判风格，运用谈判策略争取自身利益最大化(或共赢局态)；协议的签订；谈判总结，成果汇报。

第二，谈判的关键是人。

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。

第三，谈判策略是指挥棒。

企业发展讲求战略，商务谈判讲究策略，本次小组谈判的表

现风格是indulgent。我组的谈判策略具有明显的阶段性和潜伏性，与上海天合汽车安全系统公司的贸易谈判中，合理地顺从，建立有好合作关系，并逐渐进行技术合作获取对方公司的技术核心埋下伏笔，最后的收购谈判中，以技术为王牌低价收购对方资产。可见，当今的合作已经不再是一次性合作，而要考虑到长远的利益发展，合理预见把握机遇，谈判策略终要影响最终谈判结果。

第四，争取定基调的角色。

谈判中，谁来定基调意味着谈判的话语权的归向，比如我国的钢铁贸易中，钢铁龙头的宝钢没有话语权，在国际钢铁价格提高的背景下，根本没有资格站不来说“我们不愿意”，即使说了也没分量，结果就是给我国钢铁行业带来了巨大压力。

第五，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。

第六，影响力。

在这门课中学到了很多，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,学习是循序渐进的过程,重在积累,而不是填鸭式的学习。

在现实中要顺利地完成一次商务谈判真的不容易,我们需要注意的有很多很多。正如课程中包含的:商务谈判的心理——作为谈判的双方都得学会察言观色,要做到“知己知彼”,方能“百战百胜”;商务谈判准备——成功永远是留给有准备的人,相信没有充分的准备便去与人谈判,那注定是以失败而告终的;商务谈判技巧——没有技巧,只会被人牵着鼻子走,何来主动权,又如何能取得谈判的成功等等。所以相信《国际商务谈判》也是一门很深的学问。

下面仅从以下方面来浅谈我对此课程的理解和体会:1、国际商务谈判的技巧;2、文化差异和国际商务谈判。

所谓国际商务谈判是是国际商务活动中不同的利益主体,为了达成某笔交易,而就交易的各项条件进行协商的过程,它是一种对外经济贸易活动中普遍存在的一项十分重要的经济活动,是调整 and 解决不同国家和地区政府及商业机构之间不可避免的经济利益冲突的必不可少的一种手段。

一、国际商务谈判的技巧

谈判技巧可以说是整个谈判过程最重要的一个环节。而谈判技巧的前提必须得有充分的谈判前的准备。在国际商务谈判中,既要保证自己的合理利益,又要达到预定目标,并不是一件轻松的工作,但是如果掌握了它的规律,按照一定的原则,就能够达到更好的结果。

(一)做到兼顾双方利益

兼顾双方利益就是要达到双赢。所谓双赢就是你的利益必须从对方利益的存在为前提。你的利益在对方身上体现出来。在无时无刻不充满矛盾和冲突的商务活动中,我们应懂得:

1、追求及扩大总体利益。也就是我们俗称的“把蛋糕做大”。谈判中如果通过双方的努力降低成本，减少风险，使双方的共同利益得到增长，这将使双方都有利可图。

2、将目标分散，尽量避开利益冲突。要善于营造一个公开，公平，公正的竞争局面，以使自己处于有利的位置，避免陷入被动，且只有利益分散，各得其所，才不至于产生矛盾。

3、消除对立。双方只要认准最终目标，在具体问题上可以采取灵活的态度，同时也为对方着想，从对方角度设计一个让他满意的方案，达到我的目的。

(二) 做到公平竞争

双方谈判应该是一种“公平竞争”，应建立在平等互利的基础上。但是，世上又没有绝对的公平。那就要懂得在不公平的现实中寻找公平的支点。

(三) 把握时机

抓住时机，把握谈判的度，偶尔装聋扮傻，凡是我想要的，对方能给的，就先谈，多谈；凡是对方想要的，我不能放的，就后谈少谈。在会谈前先摸清对方的行程时间安排，在看似不经意间安排与会谈无关的内容，最后使对方不得不草草签订有利于自己的协定。

(四) 掌握有利信息

正所谓“知己知彼百战百胜”，谈判前就要多了解对手。对方了解越多，就越能抓住对方的弱点，从而进行有利的回击。

(五) 注重谈判心理

谈判中多揣测对方的想法，做到既满足对方心理需求的同时又要善于利用时机乘人之危，落井下石。但要慎用负面语言，在语言表达上要具有引导性，即是能用反问的决不用陈述同时还要注意谈判中工作语言一致。

(六) 利用身份地位

如果谈判中双方处于不平等的地位，那么谈判将无法进行。要想提高谈判地位，可以通过暴露专业身份；制造竞争；坚持到底的耐心和放松的心情来达到。

二、文化差异与国际商务谈判

国际商务谈判作为一种涉及不同地域、民族、社会文化的交往与接触，呈现其多国性、多民族性。由于不同国家、不同地区的谈判人员在语言沟通、思维方式、决策过程和谈判风格等方面有着显著差异，而这些差异又是影响谈判成败的因素，因此，了解和掌握不同文化间的联系与差异成了谈判人员必须的功课。

世界各民族由于特定的历史和地域而逐渐形成了自己独特的文化传统和文化模式。由于中西方传统习惯、价值观念、宗教信仰、思维方式等的不同，使得中西方文化表现出诸多差异。其产生的原因有地域原因、宗教差异、经济差异、政治差异、民族差异、观念差异等。文化差异往往体现在以下几个方面：

(一) 沟通过程

语言是任何国家、任何地区、任何民族之间进行沟通的桥梁，要进行商务谈判，首先必须过语言这关。虽然有时可以请翻译解决这个问题，但不管如何，差异都是无法避免的。

文化的差异也会导致不同国家或地区的谈判者在形体语言、

动作语言的运用上的差异,甚至,同样的动作语言传递着截然相反的信息。例如,绝大多数的国家都是以点头方式来表示赞成,而在印度、尼泊尔等国则以摇头表示肯定或赞成。

(二) 谈判风格

谈判风格是谈判者在谈判活动中所表现的主要气度和作风,谈判风格体现在谈判者谈判过程中的行为、举止和控制谈判进程的方法、手段上。遵循文化差异,谈判风格可以分为东方型谈判风格和西方型谈判风格。

东方型谈判风格是以东方文化为背景的亚洲国家的谈判风格,其中以日本、韩国为典型代表:日商保守,注重身份地位,重视信用和初次合作,讲究互相依赖关系,精于谈判;韩国人性格倔强,在谈判中往往坚持己见,不会轻易让步。西方型的谈判风格是主要以美国和英国为代表的以西方文化为背景的欧美国家的谈判风格。美国人做生意讲究时效,而且坚持对事不对人;英国人则更重视正规,也更为保守。

以上便是我学习《国际商务谈判》这一课程后的理解和体会。深知不能对很多知识做最好的诠释,但自我感觉,学了这门课程,自己的素质都有了提高,知识面也有了拓展。讲课程学的东西其实也可以应用于我们日常生活中:谈判的技巧——相当于我们平日里的说话技巧,如何能做到很好地与人交流,得到他人的认可和赏识等等;谈判的心理——相当于我们平日里的交谈心理,知道他人想什么,便能更好地与人相处,做到融洽相处,甚至交更多的良师益友:谈判礼仪——相当于我们平日里的礼仪,礼多人不怪,谁都喜欢有礼貌的人,有礼貌也体现了自身的高素养等等。

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：

一、通过学习我们正确认识了谈判的普遍性。

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。

二、谈判人员自身的培养对谈判成功与否也很重要。

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。

三、通过课堂上对气质的探讨让我们知道自己是什么气质的人。

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。

四、通过老师介绍，接触了各种谈判理论。

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)“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。

4、谈判实力理论，主张谈判者要能够娴熟运用谈判技巧，取得谈判成功的基础是谈判实力。谈判过程中我们首先应正确判断自身的实力，然后保持自己的实力，最后增强自己的谈判实力。5、原则谈判法，说明原则、理想与利益的关系。原则谈判要求双方在道理上寻求突破口，而不是各执己见、讨价还价。主要理论观点：(1)把人和事分开；(2)集中精力于利益而不是阵地；(3)就共同利益设计方案；(4)坚持运用客观标准。

五、商务谈判的策略。

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；5、商业谈判要尽可能地掌握对方的情况，站在对方的立场上，真诚地帮助对方分析利弊得失；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。

七、商务谈判的实务。

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。

我们确定的谈判对象必须满足我方的谈判经济目的。在谈判班子的组建中，领导人应具备知识全面、领导能力、决策能力、事业心和献身精神。准备阶段的最后是模拟谈判，它具有发现问题、弥补漏洞、优先方案、锻炼谈判人员重要作用。国际商务谈判中面对不同的文化与风格，我们可以采取以下措施：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。

共2页，当前第1页12

国际商务心得体会篇三

以“国际商务心得体会”为主题的连贯五段式文章，可以按照以下结构来展开：

第一段：引言

介绍国际商务的背景和意义，概括自己参与国际商务的经历，以及撰写本文的目的。

第二段：国际商务的挑战和机遇

分析国际商务所面临的挑战，如语言和文化差异、法律和政策限制等，并说明这些挑战产生的机遇。

第三段：国际商务策略

探讨成功开展国际商务的关键策略，如市场研究、定制产品、建立合作伙伴关系等，并结合自身经历提供相关案例。

第四段：跨文化交流的重要性的技巧

强调跨文化交流在国际商务中的重要性，并提供有效的跨文化交流技巧，如尊重和理解不同的文化背景、灵活应对沟通障碍等。

第五段：结语

总结自己在国际商务中的体会，强调继续学习和提升自己在国际商务领域的能力的重要性，并展望未来在国际商务中的发展。

以下是一个示例：

国际商务心得体会

引言

在全球化的今天，国际商务已经成为各国企业的重要组成部分。作为一名从事国际贸易的交流学生，我有幸参与了几个国际商务项目。通过这些经历，我深刻体会到国际商务的重要性和挑战。因此，我撰写本文的目的是总结我的心得体会，并探讨国际商务的关键要素。

国际商务的挑战和机遇

国际商务面临着许多挑战，例如语言和文化差异，法律和政策限制等。这些挑战使得国际商务变得复杂而困难。然而，正是这些挑战为企业提供了许多机遇，如开拓新的市场、获得更多资源和技术、提高企业的竞争力等。

国际商务策略

成功的国际商务策略对于企业的发展至关重要。首先，市场研究是成功开展国际商务的基础。了解目标市场的需求、竞

争环境和文化背景等信息，能够为企业提供有效的指导。其次，定制产品是满足不同市场需求的关键。根据目标市场的文化背景和消费者偏好，对产品进行定制化可以提高产品的竞争力。最后，建立合作伙伴关系是扩大国际业务的重要手段。与当地企业建立合作关系，可以分享资源和风险，促进双方的共同发展。

跨文化交流的重要性和技巧

在国际商务中，良好的跨文化交流至关重要。尊重和理解不同的文化背景是构建跨文化交流的基础。我们应该学会尊重他人的价值观和习俗，并积极学习目标市场的语言和文化知识，以更好地沟通和合作。此外，灵活应对沟通障碍也是跨文化交流的关键技巧。我们需要善于倾听和沟通，理解其他人的意图，并通过合适的方式表达自己的观点。

结语

通过参与国际商务项目，我深刻认识到国际商务的重要性和复杂性。我将继续学习和提升自己在国际商务领域的能力，以应对日益竞争激烈的国际市场。我相信，在不断学习和提升自己的过程中，我将能够取得更大的成果，并为推动国际商务的发展做出贡献。

国际商务心得体会篇四

国际商务是在全球范围内进行贸易和商务活动的一个重要领域。通过参与国际商务，我不仅学到了许多专业知识和技能，也有了一些宝贵的心得体会。在这篇文章中，我将分享我个人的国际商务心得体会，并提供一个模板供大家参考。

第一段：介绍国际商务

国际商务是一个开放且具有竞争性的领域。在这个领域中，

我学会了如何与国际客户和合作伙伴进行有效的沟通和合作。通过合作，我发现了不同文化和商业习惯之间的差异，并学会了如何处理来自各个方面的挑战。

第二段：学到的专业知识和技能

在国际商务中，我学到了许多专业知识和技能，这些对我个人和职业发展都非常重要。例如，我学会了如何进行市场调研，包括分析市场需求和竞争对手。我还学会了制定国际市场营销策略，以及如何进行跨文化谈判和解决争端。这些知识和技能为我在国际商务领域中取得成功奠定了基础。

第三段：面对的挑战和解决方案

在国际商务中，我面临了许多挑战。首先，语言障碍是一个常见的问题。为了克服这个挑战，我开始学习一些国际商务中常用的语言，比如英语和汉语。其次，文化差异也是一个重要的挑战。为了更好地理解和适应不同的文化习俗和商业行为方式，我尝试去了解和学习不同国家和地区的文化，包括礼仪、价值观和传统。最后，国际市场的竞争激烈程度也是一个挑战。为了在竞争中脱颖而出，我不断提升自己的专业知识和技能，并努力寻找新的商业机会和市场。

第四段：重要的心得体会

通过参与国际商务，我得出了一些重要的心得体会。首先，沟通是成功的关键。国际商务需要与各种不同背景和文化的人建立良好的沟通。其次，开放心态和适应能力是取得成功的关键。在不同的文化环境中，我们需要接受并适应当地的做事方式和文化习俗。此外，对于遇到的挑战和失败，我们要保持积极的态度和韧性，并从中吸取经验教训。最后，持续学习和提升自己的知识和技能是非常重要的，因为只有不断进步，才能在国际商务领域中保持竞争力。

第五段：总结

总的来说，参与国际商务让我受益匪浅。通过学习和实践，我不仅获得了专业知识和技能，也发展了一些重要的心得体会。我相信，这些经验将对我的未来职业发展产生积极的影响。通过分享我的国际商务心得体会模板，我希望能够帮助其他人在这个领域取得成功。

国际商务心得体会篇五

本学期的商务谈判课程的学习,我基本掌握国际谈判流程,了解谈判各环节的要求和注意点,及风格的体现。以下几点是我的学习总结:

第一，国际谈判基本流程

谈判双方友好沟通;明确谈判目标;确定谈判人员;相关性地全面搜集资料,透彻分析目标关键,周全谈判计划,制定谈判战略;谈判地点选择,行程安排确定,翻译人员的决定,到达谈判地进行谈判;实质性谈判,体现谈判风格,运用谈判策略争取自身利益最大化(或共赢局态);协议的签订;谈判总结,成果汇报。

第二，谈判的关键是人。

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。

第三，谈判策略是指挥棒。

企业发展讲求战略，商务谈判讲究策略，本次小组谈判的表现风格是indulgent。我组的谈判策略具有明显的阶段性和潜伏性，与上海天合汽车安全系统公司的贸易谈判中，合理地顺从，建立有好合作关系，并逐渐进行技术合作获取对方公司的技术核心埋下伏笔，最后的收购谈判中，以技术为王牌低价收购对方资产。可见，当今的合作已经不再是一次性合作，而要考虑到长远的利益发展，合理预见把握机遇，谈判策略终要影响最终谈判结果。

第四，争取定基调的角色。

谈判中，谁来定基调意味着谈判的话语权的归向，比如我国的钢铁贸易中，钢铁龙头的宝钢没有话语权，在国际钢铁价格提高的背景下，根本没有资格站不来说“我们不愿意”，即使说了也没分量，结果就是给我国钢铁行业带来了巨大压力。

第五，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。

第六，影响力。

在这门课中学到了很多，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，学习是循序渐进的过程，重在积累，而不是填鸭式的学习。