

最新商务谈判实训体会按组 商务谈判实训心得体会(汇总5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

商务谈判实训体会按组篇一

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。商务谈判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。

商务谈判主要为准备工作、谈判和签订合同三个方面。

在此次谈判中，我们已基本了解及基本掌握了商务谈判的流程，了解谈判让步过程环节的要求及注意点。虽然我们组在最后一场作为压轴，但是我们圆满完成了谈判价格目标：6.2万元/百人。

在谈判过程中，我们坚持让步原则，不急不躁，找准时机等对方先做出诚意的第一步让价6.8万元/百人后，才开始我方的'第一步报价5.51万元/百人。小组主谈刘泽云和陈娇表现极为突出，能够抓住对方要点各个击破，同时坚持为同学们赢得更多利益的理念，使对方做出了再一次让步6.6万元/百人，而我方便趁胜追击，讨价还价，做出5.8万元/百人的二次让步。最后经过两方的口舌交战，对方最终答应6.2万元/百人的价格，获得了双赢的局面。

谈判如此精彩，我们小组每一个成员从中也学到了不少东西。

(一)在谈判之前我们两方人员均要明确此次谈判的目的;确定谈判人员;相关性资料搜集，分析目标的关键所在，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。

(二)在模拟谈判中的激烈争辩、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，也让我们认识到了自己的不足之处。

1. 组员均未进入谈判角色，分工不太明确且团队意识较弱。
2. 准备不充分，知识面太窄，信息了解不够全面。
3. 对价格的让步没有做出相应的对策。

通过此次谈判，我们更好的了解了商务谈判中影响谈判策略、谈判技巧、谈判价格的因素、让价策略、让价原则、报价方式与谈判中我们应该注意的事项等。

总而言之，在商务谈判中要知己知彼，建立融洽的谈判气氛，善于灵活运用各种谈判策略和掌握谈判的方法和原则最大限度的达到谈判有利于自己的目标，减少损失，获得商务谈判的双赢。

商务谈判实训体会按组篇二

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。

商务谈判实训体会按组篇三

这一次的实训使我第一次亲身将所学的理论知识与实际的操

作应用相结合，让我真正体会到商务谈判是一门综合运用多学科于商务活动的艺术，也让我对自己在这一方面有了一个初步的审查！简而言之，这次实训对于我以后的学习以及工作受益匪浅。

在这次实训中，我们针对二手车的买卖展开了模拟谈判，尽管是一次模拟的训练，但我们的团队还是进行了很明确的任务分配，将自身投之于市场，使我们的谈判更接近于经济生活，更加真实。

在谈判的前期，我们进行了充分的准备。首先，我们高度重视相关资料的收集以及分析，主要是对二手车市场的分析，这其中也涉及到一定的市场经济法律规范，以便我们在谈判的过程中合理出牌，赢得主动。其次，知己知彼百战百胜，我们针对买主的购买心理进行了相关的推敲，以求更好地掌握对方的谈判目标。最后，我们制定了一个系统的商务谈判方案，包括确定谈判的主题和目标，选择谈判的时间和空间。

摸底阶段，是通过谈判双方各自的陈述进行的。通过这种陈述，双方对于能否满足对方的需要，各自的利益、条件、目标有了一定程度的了解，做到心中有数。具体来说，这一阶段的主要工作是建立洽谈气氛，交换意见和作开场陈述。开局阶段的策略主要是：要创造良好的气氛，通过交换意见了解具体背景情报，分清楚双方的合作诚意，为后一阶段做好准备。

报价阶段，我们要遵循：对卖方来讲，开盘价必须是最高的，相应地，对买方来讲，开盘价必须是最底的，这是报价的首要原则。但是开盘价必须合情合理，开盘报价要明确、清晰而完整，以便对方能够准确地了解卖方的期望。报价阶段的策略主要是：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而确定自己的心理定价策略。

磋商阶段，谈判的磋商阶段是指报价阶段结束之后到缔结协

议之前，谈判各方就实质性事项进行磋商的全过程，是谈判的关键阶段，也是最困难、最紧张的阶段。这一阶段也称为讨价还价阶段，其一般包括这些内容：磋商前的运筹、研究对手、讨价、还价。在讨价还价的时候，我们要根据具体条件和环境进行讨价还价。具体策略有：投石问路、抬价压价策略、目标分解、吹毛求疵、假出价等。而让步阶段：我们可以通过灵活多样的价格让步，打破商务谈判的僵局，促进谈判的成功。具体策略有：利用竞争、红白脸，虚拟假设、声东击西、踢皮球、车轮战、顺水推舟等。

总之，在商务谈判中要善于灵活运用各种谈判策略和掌握谈判的相关方法和原则就会最大限度的达到谈判有利于自己的目标，减少成本和损失，获得商务谈判的成功。

以上是我们这次实训的大体模式，从这次实训中，我真的学到了很多与课堂上不一样的东西，准确的说，是对一些理论性的知识有了自己新的体会：

- 1、在谈判中要把人与问题分开。谈判是人与人打交道，与我们谈判的对方是人，不是问题，处理好人的问题，把人与问题在一定程度上客观的分开，就有利于问题的解决。
- 2、言而有信，将心比心。谈判者要说话算数，决不食言，但言而有信，将心比心也必须讲分寸，讲原则，该讲明的讲明，该坚持的坚持，该回避的则回避。
- 3、突出优势，底线界清，留有退路。在谈判中，我方应将所占优势，不论大小新旧，进行广泛而周详的列举，作为谈判的筹码，同时务必界清己方底线，以在报价时留有退路。
- 4、埋下契机。谈判若不能达到相当程度的圆满成果，不管情况如何，要好聚好散，力争做到“买卖不成仁义在”，为下一回谈判圆满埋下契机。

经过这次的关于二手车的商务谈判实训，使我对谈判的整个商务谈判流程有了更进一步的了解，同时，经过这次谈判使我们对自身优缺点有了更深的了解，及时发现问题解决问题，让我们今后中更注重语言表达能力、观察注意力、判断力、应变能力、决策能力，让我们在人生的谈判过程中，永立于不败之地。

商务谈判实训体会按组篇四

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，谈判策略终究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！

商务谈判实训体会按组篇五

这周我们进行了商务谈判的实训，我们进行的模拟是买卖鸡肉的案列，我们为这次实训做了充分的准备，我们调查了市场，对我们这次实训非常的有作用，老师让我们进行模拟谈判是为了锻炼我们对知识掌握的灵活程度和实际运用能力，是对我们全方面的一个测试，作为在校大学生我们应该感谢老师给我们的这次实战机会，让我们拥有了实战的经历和一点点的经验，是我们懂得了姿势和实际转化。

我们本次谈判实训目的的主要是检查我们这学期学习商务谈判的理论知识与实践的应用，通过对买卖鸡肉的谈判的模拟，来实现理论与实践的结合。

使我们通过实践积累了很多的经验，我们用到了许多谈判原则策略和技巧。这样就会更好的实现理论与实践的结合，实现本次的实训目的。现在随着市场经济的发展，商务谈判日

益频繁，商务谈判在经济活动中所起的作用越来越重要。商务谈判的成功与否对个人的发展、对企业的生存与发展、对社会经济的发展都起着重要的作用。为了实现和满足商业利益，商务谈判迅速发展起来并成为促进贸易双方达成交易的重要环节。然而，商务谈判并不是在商务冲突出现时才进行。商务谈判是商务各方当事人在追求共同商业目标，实现双方商业利益的手段。因此商务谈判的能力已成为现代人必须具备的基本能力。

我们为为期一周的商务谈判实训就这样完了，在这次实训中我们主要是是和学校的谈判，主要问题是我们的买卖鸡肉，通过这次谈判让我对商务谈判有了更新的认识，谈判都无时不发生，小到买件日用品的讨价还价，大到各种正式非正式的商务谈判。总之，谈判每时每刻都在你的身边，甚至从某种程度上深刻地影响着你的生活质量和生意场上的得失成败。我们在谈判前首先要做好非常充分准备，这样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，才能有成功的可能。其次要了解对方，对谈判对手调查分析，越了解对方，越能掌握谈判的主动权。广泛搜集资料，摸清对方虚实。

仔细研究剖析对手、竞争者，对其实力和弱点进行分析，走好谈判准备中的必要一步。事前多方摸底，可以对症下药，制定相应对策，为此弄清对方虚实，是谈判人员在运筹过程中应首先解决的问题，要摸清对方的虚实，这就必须进行大量的调查研究，对各类相关资料进行广泛搜集，并尽可能详尽准确。谈判双方做好了各种准备工作之后，自然就要开始面对面的交锋了。谈判过程有长有短，在每一个不同的过程中，谈判双方都需要提出各自的交易条件，都会就各自的目标、彼此间的分歧磋商，直至消除分歧，达成一致。价格虽然不是谈判的全部，但毫无疑问，有关价格的讨论依然是谈判的主要组成部分，在任何一次商务谈判中价格的协商通常会占据70%以上的时间，很多没有结局的谈判也是因为双方价格上的分歧而最终导致不欢而散。

在与学校谈判的前阶段，双方对自己的要求都很明确且谈得也相当顺利。但是，在谈到价格时候就出现了点问题，也就是对方能够给我们多少的优惠。在我方人员提出先搁置争议先谈其他方面，最终通过别的附加条件，使谈判取得了成功。通过了这次商务谈判实训，学到了很多书本上不能学到的知识。并且在这次谈判中我们感觉到事前准备工作的重要以及在问题的应答上条理的重要性。总之，实践性的工作可以使我们更加丰富所学的知识。这是我们在书本上是学不到的经验。

完整的商务谈判过程，一般要经过摸底、报价、磋商、缔结协议等几个阶段。谈判者应掌握每个阶段的不同内容和要求，灵活有力地运用谈判技巧。我们也是按照这几个要求来实行的。

摸底阶段，即谈判的开局阶段，是我们双方谈判人员见面入座开始洽谈，到话题进入实质内容之前的阶段。我们开出自己条件，看是和对方进行浅谈。

报价阶段就是谈判的双方在结束了非实质内容交谈之后，就要将话题转入有关交易内容的正题。即开始进行报价。磋商阶段，谈判的磋商阶段是指报价阶段结束之后到缔结协议之前，谈判各方就实质性事项进行磋商的全过程，是谈判的关键阶段，也是最困难、最紧张的阶段。这一个阶段，我们双方都是对自己的价格持肯定态度，谁都不肯先让，我们只有慢慢的协商，慢慢讨论，最后终于还是把价格谈拢，取得谈判的胜利，在这次商务谈判中我认识到，在商务谈判中要善于灵活运用各种谈判策略和掌握谈商务谈判时理论与实践并重的科学，它集政策性、知识性、艺术性于一体。在本次商务谈判中，我们同学了解了商务谈判的完整流程，学习了谈判策略和交流方式，锻炼了语言表达能力和沟通能力，掌握了一定的谈判技巧和经验。本次谈判实习还锻炼了我们的团队协调能力，这事非常难的可贵的。

判时应该时刻保持清醒的头脑，思维敏捷，不要陷入对方的怪圈，要不断转换思路，扭转谈判局势，想自己有利的方向发展。

不足：知识面太窄，信息了解不全面，对一些细节只是做了附加条件。而没有深入进行实质计算，是我方陷入谈判的被动局面。商务谈判心得收获：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。在了解了商务谈判的基础概念后我们该明白商务谈判的内容和必备的各个方面。

商务谈判实际上是一种对话，在这个对话中，双方说明自己的情况，陈述自己的观点，倾听对方的提案、发盘、并作反提案，还盘、互相让步，最后达成协议。掌握谈判技巧，就能在对话中掌握主动，获得满意的结果。

商务谈判中,为谈判交际目的服务的礼貌语言呈现出其在商务谈判中独有的特点和规律。布朗和列文森的礼貌理论为商务语言的礼貌研究提供了理论依据.根据商务语言内在的礼貌含义,谈判语言区分为词汇和句法两个礼貌层级以及面子维护、关系建立、融洽气氛、策略便通、利益维护等五种语用功能。

本次模拟谈判虽然为期短暂，但通过本次谈判让我学到了很多平时书本上学不到的谈判技巧，从而不仅仅是“纸上谈兵”，而是脱离书本，将理论应用到实际中来。从时间上看，商务谈判是一门注重实践，讲求实用，重在解决问题的应用科学。它既有其规则性和原则性，更具有灵活性和创造性，是实际与智慧的较量，是学识与口才的较量。所以学会商务谈判不但是学会在市场经济规则中如何与人相与人竞争，还可以学会在与人相处和竞争中如何去驾驭自己的理智与感情。从这个意义上来看，商务谈判确实是每个人应该去学习，去研究的一门学科。

在本次实验中，我的另一个收获是关于团队精神的培养和团

队协作能力的提高。在这次实验中我明白，作为一个称职的谈判者，不仅应该目光敏锐，反应迅速，思维敏捷，更要学会与团队里的其他成员共同合作，团结一致，达成目标。一次谈判的成功不仅仅需要一个人的努力，更要调动起团队的积极性，是成员们相互配合。俗话说，“众人拾材火焰高”，相信在大家的共同努力下定能步步为营地为我方争取最大利益。

事情的结果固然重要，但不是最重要的，很多时候，过程往往更值得回味。经过了这次谈判，我们每个人都会或多或少的领悟一些东西，多事几点体会，或是一点经验，或是认识到自己的不足，那就让我们找准方向，朝着自己的目标前进吧，相信明天会更好。