

# 商务谈判心得体会感悟 学习商务谈判的心得(优质5篇)

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？下面是小编帮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。

## 商务谈判心得体会感悟篇一

实训目的：为了让我们掌握交流与谈判的基本原则和基本方法，以及在交流谈判中所应注意到的特殊之处。结合具体的案例运用所学的谈判知识与营销策略通过实训掌握商务谈判的基本原理、策略、技巧以及商务礼仪的基本内容，了解商务谈判中影响谈判策略、谈判技巧、谈判价格的因素，价格的关系，合理的报价范围、报价策略、报价原则、报价方式，培养学生的市场调查以及收集资料的能力、语言能力、思辨能力、应变能力及团队合作精神。

实训要求：让我们做到理论与实践相结合，理论指导实践，实践检验理论根据各自的特点与实际情况，按礼仪、开局、报价、讨价还价、威胁与僵局、让步6个方面，有方法有步骤的进行富有成效的交流的商务谈判活动。

汉字是由象形文字演变过来的，按照传统的说文解字，我们知道“谈”字是两个火气的人在互相说话，“判”字是用一把剑划清是非。

由此可见，谈判就是人们为了维护各自的利益或改变相互关系而交换观点，为取得一致而同对方洽谈协商的活动。准确地说，谈判是一种妥协并不是一种对抗，牢记这一点非常重要，因为对抗只会加剧双方的矛盾，造成冲突，而谈判则是

彼此让步。商务谈判和其他性质的谈判相比，其目的性、原则性、对抗性、灵活性的特征更为明显。商务谈判始终围绕的是利益分配，谈判的是找到双方都能够接受的利益平衡点，问题在于，任何一方都希望这个平衡点对自己更为有利。

在市场经济日益发展，国际经济日趋激烈的今天，商务谈判显示出无法代替的地位和举足轻重的作用。商务谈判的成功与否，并不取决于经理人员的专业技术，二取决于管理者的谈判技巧。

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。

认识：在谈判前老师给了我们一天的时间收集资料，全面的收集信息对一个正式的谈判时很重要的，直接决定着谈判的进度及达成一致的成功率。谈判之前，要先想一下自己的优势，并且应该贯穿谈判的始终，这样才会处于主动地位；谈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。

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。

就能在对话中掌握主动，获得满意的结果。我们应掌握以下

几个重要的技巧：

1，多听少说

2，巧提问题

3，使用条件问句

当双方对对方有了初步的了解后，谈判将进入发盘和还盘阶段，在这个阶段，我们要用更具试探性的条件问句进一步了解对方的具体情况，以修改我们的发盘。

5，做好谈判前的准备

在准备洽谈时，礼仪性准备的收效虽然一时难以预料，但是它绝对必不可少。与技术性准备相比，它是同等重要的，商务谈判中作人的姿态`和丰富的知识面是必备的条件，也是决定胜负的关键。

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。

感言：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，还可以学会在与他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，更学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。

## 商务谈判心得体会感悟篇二

在老师的教学下我们学习了《商务谈判》这门课程，对于我来说，学好这门课程尤其重要，在以后从事的工作中，我们会经常就一些问题与员工进行谈判，想要成功的解决问题也离不开谈判。通过本次的学习，我受益颇多，知道了什么是商务谈判，掌握了技巧、以及意的事项等等。

### 一、为谈判创造有利的条件

同理心：将心比心，换位思考。真正能做到的又有多少人？我们每一个人人都知道不管是工作还是说话，都要站在别人的立场想想，可一旦到了现实中我们就忘掉了这一点。我们说任何话做任何事都会有我们的目的，而在生活中试问我们又有多少人能真正把握方向呢？谈判成功与否：其中谈话的内容占7%，谈话的态度占38%，而人与人之间的关系却占到了55%。因此在谈判过程中要懂得如何去说，也要懂得如何去聆听。

缺乏聆听的技巧，往往会导致轻率的批评。一个人会任意的批评或发出不智的言论往往是因为他不管别人要说什么，只想主控整个谈判的场面。仔细聆听别人对你意见的回馈或反应，得知对方是否了解你的观点或感觉。而你也可以看出对方所关心、愿意讨论的重点在哪里。

## 二、善于利用语言

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，在谈判中不断历练语言的运用能力，做5%的人。

## 三、先维护关系，再解决问题

在解决问题之前最好是先维护好关系，倾听聆听员工意见、静心交流，试着从多方面了解对方的感觉、意见，只要真正明白了问题背后真正的原因或需求，就能够用另外一种说词去化解一场冲突。智慧的人用心说话。

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，但的没有体会到谈判人员的处境，思维不够发散，因此需要的实践体会，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。

## 商务谈判心得体会感悟篇三

在本学期，学校安排我们学习了《商务谈判》这门学科。学好它，相信在今后的学习工作中，尤其是踏上工作岗位后，会让我们受益匪浅。我们现在还只是一名学生，还没有真正的步入社会，对于学习经济类专业的我来说，我觉得学习这门课还是非常必要的。它可以教会我们一些社交等各方面的知识，是一门很实用的学科。对我来说，谈判一直是件神秘的事情，一直以来也对谈判充满了憧憬，通过学习我渐渐认识到了“谈判”需要丰富的知识，果断的性格甚至需要独特的人格魅力。

在现代社会，礼仪不仅仅是关系到我们的个人形象，更是一门非常有用的学问，也是一门高深的文化。说它有用，是因为通过合理的着装以及礼仪，来促进贸易谈判；说它高深，同样是交谈，为什么有人能谈的很和谐，而有的人却把人惹的大发雷霆，生意告吹。通过学习商务礼仪，让我受益匪浅。我想这对我为人处世方面及以后找工作会有很大帮助！给别人也会产生好的印象。同时增强了我的内在素质，也塑造了我的外在形象。随着人们日常交际的频繁，在商务活动、公务活动、社交活动中越来越重视交往的细节，也许一个微小的细节决定了一个人的第一印象。俗话说：“没有规矩，不成方圆。”所以，做任何事情，都应有一定之规。礼仪，是一种在人与人交往中的行为准则和规范，是互相尊重的需要。

谈判就是人们为了协调彼此之间的关系，满足各自的需求，通过协商而争取达到意见一致的行为和过程。其实我们每个人每天都会接触到有关谈判的内容，只是我们没有明确地意识到而已。人与人之间的关系千万种，需求无处不在因此分歧也无处不在，所以谈判也就无处不在了。比如我们上街购物，会很自然地与货主讨价还价。如果说谈判真有什么玄妙之处的话，那么就在于它是一项既充满智慧、勇敢，又充满艺术和技巧的人类活动。谈判是由人来实现的，人的心理对谈判具有强烈的影响。商务谈判心理是指在商务谈判中谈判

者的各种心理活动，它是商务谈判者在谈判活动中对各种情况、条件等客观现实的主观能动的反映。譬如，当谈判人员在商务谈判中第一次与谈判对手会晤时，对方彬彬有礼，态度诚恳，易于沟通，就会对对方有好的印象，对谈判取得成功抱有希望和信心。反之，就会对其留下坏的印象，从而对谈判的顺利开展存有忧虑。

人与人的交往最害怕的莫过于冷场、尴尬、僵局的出现，在这些时候我们往往不懂得如何去圆场，或者说造成这些状况的原因很难准确地把握并避免。谈判中也会出现僵局，也会进展不顺以致无法继续，而造成僵局出现的原因也有很多。如立场观点的争辩、有意无意的强迫、人员素质的低下、信息沟通的障碍、合理要求的差距等。谈判既然无处不在，在谈判中遇到的问题 and 解决问题的方法对我们的生活也是深刻的启示，学习不是让人记住什么，而是当你需要的时候可以轻易的找到。将有限的知识放入无限的生活与问题中，触类总会旁通，学习的精神也许大于学习的内容吧！

现在学期快结束了，说真的，还真舍不得。对老师的印象也很深，幽默，有亲和力，尤其令人羡慕的是他丰富的生活阅历。在他讲课的过程中除了商务谈判的东西，还贯穿很多课外知识，也拓展了我们的知识面。学习这门课程让我受益匪浅，大概这正是古人所说的“修身养性”吧。在日后的生活里，我还会不断充实自己这方面的知识，让学习不中断。

在老师的教学下我们学习了《商务谈判》这门课程，对于我来说，学好这门课程尤其重要，在以后从事的工作中，我们会经常就一些问题与员工进行谈判，想要成功的解决问题也离不开谈判。通过本次的学习，我受益颇多，知道了什么是商务谈判，掌握了技巧、以及意的事项等等。

同理心：将心比心，换位思考。真正能做到的又有多少人？我们每一个人都知道不管是工作还是说话，都要站在别人的立场想想，可一旦到了现实中我们就忘掉了这一点。我们说

任何话做任何事都会有我们的目的，而在生活中试问我们又有多少人能真正把握方向呢？谈判成功与否：其中谈话的内容占7%，谈话的态度占38%，而人与人之间的关系却占到了55%。因此在谈判过程中要懂得如何去说，也要懂得如何去聆听。缺乏聆听的技巧，往往会导致轻率的批评。一个人会任意的批评或发出不智的言论往往是因为他不管别人要说什么，只想主控整个谈判的场面。仔细聆听别人对你意见的回馈或反应，得知对方是否了解你的观点或感觉。而你也可以看出对方所关心、愿意讨论的重点在哪里。

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，在谈判中不断历练语言的运用能力，做5%的人。

在解决问题之前最好是先维护好关系，倾听聆听员工意见、静心交流，试着从多方面了解对方的感觉、意见，只要真正明白了问题背后真正的原因或需求，就能够用另外一种说词去化解一场冲突。智慧的人用心说话。

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，但的没有体会到谈判人员的处境，思维不够发散，因此需要的实践体会，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。

# 商务谈判心得体会感悟篇四

本书对于谈判的定义有十余种说法，我根据十余种说法结合自己的感悟给出自己的定义：所谓谈判是指存在利益冲突的几方为解决利益纠纷而进行的一种洽商活动。

## 二、商务谈判原则

- 1、平等互惠原则
- 2、友好协商原则
- 3、依法办事原则
- 4、统一对外原则
- 5、不卑不亢原则

## 三、商务谈判的过程

### 前期准备

一、时间的选择。商务谈判时间要经双方商定而不能一方单独作主，否则是失礼的。要选择对己方最有利的时间进行谈判。避免在身心处于低潮时、在连续紧张工作后、在不利于自己的市场行情下进行谈判。

二、地点的选择。谈判地点最好争取在自己熟悉的环境内。若争取不到，至少也应选择在双方都不熟悉的中性场所。如要进行多次谈判，地点应该依次互换，以示公平。

三、人员的选择。一般来说，谈判队伍由主谈人、助手、专家和其他谈判人员组成。谈判人员与对方谈判代表的身份、职务要相当。谈判人员的素质修养和仪表形象始终是一种信

息，会与谈判的实质内容一起传递给对方，并相互影响、相互感染。

四、情报搜集。凡是与商务谈判主题有关的情况，都要进行客观的调查研究，以便掌握大量的信息资料，在谈判中掌握主动权。信息资料的准备，主要包括评估对方实力，掌握主题行情；弄清对方的文化背景和社会习俗；掌握对方政法制度等。

## 谈判过程

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。

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。

## 后续工作

我方坚决履行内的内容。监督对方履行合同内的内容。

## 四、外交礼仪

随着人们日常交际的频繁，在商务活动、公务活动、社交活动中越来越重视交往的细节，也许一个微小的细节决定了一个人的第一印象。俗话说：“没有规矩，不成方圆。”所以，做任何事情，都应有一定之规。礼仪，是一种在人与人交往中的行为准则和规范，是互相尊重的需要。

商务礼仪，从坐姿，站姿，握手，微笑，递名片等一系列在日常的商务交往中经常碰到的细节问题中感受商务礼仪的真谛。老师用行为教学引导同学去学习，并且通过一边教学，一边知道我们该怎么做，让我深刻体会到礼仪的重要性。

官留下一个好印象，一直是困扰每个毕业生的最大问题。而很多公司在招新人，除了考虑学历，更会观察是否有良好的礼仪规范，从最基本的穿着打扮，到言谈举止，主考官可是看的很清楚呢。因此有人说礼仪是面试成功与否的重要砝码是很有道理的。良好的礼仪表现会给别人留下最好的第一印象，进而取得他们的好感，尊重与信任，而没有什么会比信任更为重要了。而能够在面试的种种细节上表现出良好的素质，相信在与客户洽谈时也一定不会有差错，同时还能代表公司形象。良好礼仪同时还是人际关系的润滑剂。现代企业强调团队精神，而礼仪可以促进这一力量。好的商务礼仪在

人际交往中会给人一种亲和力，增进吸引和情感交流，增强信任和了解。

## 商务谈判心得体会感悟篇五

记得初中的时候迷一部电视剧《谈判专家》，第一次接触这个神秘、玄妙的词——谈判。在那种映像中，“谈判”需要丰富的知识，果断的性格甚至需要独特的人格魅力。直到上完这门课才真正了解谈判的真实含义。

谈判就是人们为了协调彼此之间的关系，满足各自的需求，通过协商而争取达到意见一致的行为和过程。其实我们每个人每天都会接触到有关谈判的内容，只是我们没有明确地意识到而已。人与人之间的关系千万种，需求无处不在因此分歧也无处不在，所以谈判也就无处不在了。比如我们上街购物，会很自然地与货主讨价还价。如果说谈判真有什么玄妙之处的话，那么就在于它是一项既充满智慧、勇敢，又充满艺术和技巧的人类活动。

谈判是由人来实现的，人的心理对谈判具有强烈的影响。商务谈判心理是指在商务谈判中谈判者的各种心理活动，它是商务谈判者在谈判活动中对各种情况、条件等客观现实的主观能动的反映。譬如，当谈判人员在商务谈判中第一次与谈判对手会晤时，对方彬彬有礼，态度诚恳，易于沟通，就会对对方有好的印象，对谈判取得成功抱有希望和信心。反之，就会对其留下坏的印象，从而对谈判的顺利开展存有忧虑。

根据马斯洛的需要层次理论，谈判也可以分成五个层次的需要。

一. 谈判中的生理需要。谈判是一项要消耗大量体力、脑力，劳动强度很大的活动。如果这些方面的需要得不到满足和保证，就会极大地影响谈判人员的精力、情绪，影响谈判艺术和技巧的发挥，难以完成谈判的任务。

二. 谈判中的安全和寻求保障的需要。这在谈判活动中体现了人身安全和地位安全两个方面。人都希望处在一个相对安全的环境里，这样才没有后顾之忧地处理其他的事情；地位上的安全是指谈判者总是把谈判看做一项任务，能否顺利的实现谈判的目标，完成任务，往往会影响谈判者原有职位的保持和晋升，因此，有时会签订一个坏的协议总比没有签订协议空手而归要强的情况，所以安全的保障尤为重要。

三. 谈判中的爱与归属的需要。谈判从一定意义上讲是要对双方利益进行划分，因而常常使谈判双方的关系处于紧张或对立的状态之中。但是，人们追求友情，希望在友好合作的气氛中共事。爱能维系长期友好的关系，让物质味道增添一丝香味。

四. 谈判中的获得尊重的需要。获得尊重的需要在谈判中具体体现为：不仅要在人格上得到尊重，而且在地位、身份、学识与能力上得到尊重和欣赏。

五. 谈判中的自我实现的需要。自我实现的需要是人类最高层次的需要，也是最难满足的需要。人们的自我实现也就是要体现自己的价值，而价值是否得到体现，取决于他人和社会对其价值的认识和评价。对谈判来讲，企业或上司对谈判人员的评价不仅要看他通过谈判争取到多少利益，还要看他在什么情况下，如何争取到的。

人与人的交往最害怕的莫过于冷场、尴尬、僵局的出现，在这些时候我们往往不懂得如何去圆场，或者说造成这些状况的原因很难准确地把握并避免。谈判中也会出现僵局，也会进展不顺以致无法继续，而造成僵局出现的原因也有很多。如立场观点的争辩、有意无意的强迫、人员素质的低下、信息沟通的障碍、合理要求的差距等。

在谈判遇到僵局的时候，要想突破僵局，不仅要分析原因，而且还要搞清分歧的所在环节和具体内容，并注意几个基本

原则：

一. 符合人之常情。僵局形成后，谈判气氛随之紧张，这时双方都不可失去理智，任意冲动。必须明确冲突是双方利益的矛盾，而不是谈判者个人之间的矛盾。

二. 努力做到双方不丢面子。面子就是得到尊重，人皆重面子。谈判没有绝对的胜利或失败，因此任何一方都必须尊重对方的人格，不可让对方下不了台。

三. 尽可能实现双方的正真意图。僵局的解决，最终表现为双方各自利益的实现。做不到这一点，双方利益完全不保证，就不会有僵局的结束。

谈判既然无处不在，在谈判中遇到的问题 and 解决问题的方法对我们的生活也是深刻的启示，就像老师曾经说过，“学习不是让人记住什么，而是当你需要的时候可以轻易的找到。”将有限的知识放入无限的生活与问题中，触类总会旁通，学习的精神也许大于学习的内容吧！