# 工商管理专业实训报告

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2025-05-06

*工商管理专业实训报告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。这几周我们进行了商务谈判的实训课。对实际谈判有了进一步的了解。通过实训更清楚的认识到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...*

工商管理专业实训报告

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。这几周我们进行了商务谈判的实训课。对实际谈判有了进一步的了解。通过实训更清楚的认识到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，商务谈判的过程主要分为准备工作、谈判和签订合同三个阶段。

下面简单介绍一下这次谈判的过程

一、谈判目的：通过谈判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作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。

二、实训时间 XX年5月 10日XX 年6月1日

三、实训地点：教学楼

四、实训内容

第一阶段：买卖双方主谈人陈述(公司的人员架构、产品特点优势、市场竞争形势、产品对需方能获得多大利益等内容)。需方要明确提出哪些问题，要讨论哪些方面问题，如 供货流程、时间、价格、产品质量、售后服务以及附加品等。双方人员做好相关记录，以备 查看。

第二阶段：需方提出问题。对于主要的议题或较大的焦点问题提出相应的问题。要把所有问题全面地进行比较和分析： 哪些问题是主要议题， 列入重点讨论范围 (产品价格、 产品质量，采购数量)。由双方的副主谈和财务人员负责协商谈论。

第三阶段：双方磋商阶段，解决主要问题双方明确哪些问题是非重点问题;哪些问题是可以忽略。

五、实训总结

虽然这是一次模拟谈判，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，相信双方都已经进入了 角色，这也是一种对公司的责任感吧!在这次谈判中，做为小组组长的我也担任主谈的角色，当辅谈人员都在为我—主谈传纸条， 出谋划策，或应急解围时，我们看到了浓浓的团队意识，也感受到了合作的伟大力量。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。 在这次谈判的过程中我们综合运用了商务谈判的很多策略最后再成交。 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。 综上所述， 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。通过这次实训同学们收获相当丰富 ，深刻了解到商场如战场的道理。最后非常感谢吴老师给我们的指导。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！