# 推荐商务英语专业毕业实习心得体会范文合集(推荐)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2025-01-19

*推荐商务英语专业毕业实习心得体会范文合集(推荐)一乙方：甲乙双方本着平等自愿，互惠互利的原则，就结成长期商务合作关系，经友好协商达成以下协议：一：合作项目龙岩市新罗区溪南路音乐之声rtv餐饮的经营二：合作内容1.甲方将菜品制作(小菜类除外)...*

**推荐商务英语专业毕业实习心得体会范文合集(推荐)一**

乙方：

甲乙双方本着平等自愿，互惠互利的原则，就结成长期商务合作关系，经友好协商达成以下协议：

一：合作项目

龙岩市新罗区溪南路音乐之声rtv餐饮的经营

二：合作内容

1.甲方将菜品制作(小菜类除外)权承包给以乙方，由乙方承担产品制作的所有原材料费用，厨房人员的招聘及薪资支付及其它乙方运营成本。

2.甲乙双方分成按热菜营业实际收入3：7分配，即甲方获得热菜营业实际收入的30%，乙方获得营业实际收入的70%，

3.甲乙双方约定每月的05日，10日，15日，20日，25日，30日为营业结算日。根据当期的营业总额按约定比例分配。

4.因经营所需的厨房用餐具采购费用由双方按照各50%的比例共同承担。

三：合同有效期从年 月 至 年 月 日止，合同到期后如甲方继续采取合作经营的方式则乙方拥有第一合作权。

合同生效期起的90天为双方的合作试用期，在试用期内甲乙双方均有权利提前20天通知对方终止合作且不承担违约赔偿责任。

四：甲方的权力与义务

1.根据市场定位向乙方公开产品的市场售价

2.每日向乙方公布当日产品销售额

3.为乙方收集顾客对产品的投诉及建议

4.监督并检查乙方所采购原材料的品质，可随时查看乙方原材料的采购价。

5.指定乙方为员工餐饮提供点，每日提供晚餐和夜宵，均价为5元每人每餐的标准。

6.拥有对乙方生产产品的监督建议权，可根据市场定价要求产品的质量。

7.可根据客户对菜品的质量反映要求乙方更换厨师。

8.可根据季节和市场的变化要求乙方跟新菜品。

9.因乙方的错误造成的营业损失，甲方可从当期的营业分成款项内扣除。

10.独立承担折扣营销活动带来的菜品销售价格差。

11.因活动和营业需要赠送给顾客的菜品需按制作成本价与乙方结算。

12.必须保证及时向乙方支付每期的结算款项。

乙方：

年月日

**推荐商务英语专业毕业实习心得体会范文合集(推荐)二**

一开始就让出全部可让利益的让步方式是( )

a. 坚定的让步方式

b. 果断的让步方式

c. 初始让步方式

d. 一次性让步方式

d。标准答案为：d

一个好的谈判让步应该是怎样的( )。

a. 我方让步后对方愿意以让步作为回报

b. 我方让步后，对方认为还可以逼我方再进一步让步

c. 注重结果但更注重过程，让谈判对手感觉获得我方让步实属不易;

d. 我方让步的前提是对方必须做相应的让步

e. 对方对我方的让步无动于衷，没用用相应的行动来回报

a,c。标准答案为：a,c

在谈判中最后通牒的策略是怎样落实的( )。

a. 在谈判的初始阶段，高压形成

b. 在谈判的接近尾声阶段

c. 本方具有较好的需求强度

d. 绝大多数协议内容基本确定，只有个别问题仍然处于胶着状态

e. 要表现出坚定，表达要正确，决不能让对方仍留有一线希望

b,c,d,e。标准答案为：b,c,d,e

在商务谈判中采用红白脸策略一般是( )。

a. 年龄大的本方组员应该处于缓和气氛形成折衷的地位

b. 年龄小的本方组员应该更多地承担主动进攻的角色

c. 地位高的组员应该承担更多的主动进攻的角色

d. 女性组员可以采取更多地高调进攻的角色

e. 男性组员可以采取更多地高调进攻的角色

a,c,e。标准答案为：a,b,e

进行报价解释时必须遵循的原则是( )。

a. 不问不答

b. 有问必答

c. 避实就虚

d. 能言不书

e. 真实可靠

a,b,c,d。标准答案为：a,b,c,d

相比之下哪个民族(国家)的商人的时间观念较差( )。

a. 意大利商人

b. 美国商人

c. 阿拉伯商人

d. 日本商人

c。标准答案为：c

讲究节俭，反对浪费，把浪费看成是“罪恶”的是( )。

a. 德国人

b. 美国人

c. 韩国人

d. 南美人

b。标准答案为：a

迎接来宾与对方握手时间一般为( )。

a. 三秒左右

b. 十秒左右

c. 时间越短越宜

d. 时间越长越宜

a。标准答案为：a

商务谈判中，让步的基本原则有( )。

a. 一次让步的幅度不要过大，节奏不宜太快

b. 不要承诺做同等幅度的让步

c. 使我方较小的让步能给对方以较大的满足

d. 在我方认为重要的问题上自己先让步

e. 使对方觉得我方让步不是件容易的事情

a,b,c,e。标准答案为：a,b,c,e

下列有关谈判气氛论述中，正确的是( )。

a. 谈判开始瞬间的影响最为强烈，此后，气氛波动较为有限

b. 当双方走到一起准备谈判时，气氛就已形成

c. 双方见面时的寒暄同样能决定谈判气氛

d. 谈判人员

的大脑运动是决定气氛的实质内容

e. 气氛对谈判结果无影响

a,b,d。标准答案为：a,b,d

一般商务谈判站立的距离比较合适为( )。

a. 0-0.45米

b. 0.45-0.80米

c. 0.80-1.20米

d. 1.20米以上

c。标准答案为：c

讲究节俭，反对浪费，把浪费看成是“罪恶”的是( )。

a. 德国人

b. 美国人

c. 韩国人

d. 南美人

a。标准答案为：a

迎接来宾与对方握手时间一般为( )。

a. 三秒左右

b. 十秒左右

c. 时间越短越宜

d. 时间越长越宜

a。标准答案为：a

下列有关谈判气氛论述中，正确的是( )。

a. 谈判开始瞬间的影响最为强烈，此后，气氛波动较为有限

b. 当双方走到一起准备谈判时，气氛就已形成

c. 双方见面时的寒暄同样能决定谈判气氛

d. 谈判人员的大脑运动是决定气氛的实质内容

e. 气氛对谈判结果无影响

a,b,d。标准答案为：a,b,d

下列选项中，属于法国人的谈判风格的有( )。

a. 崇尚绅士风度

b. 严谨保守

c. 偏爱横向式谈判方式

d. 时间观念不强

e. 强烈的民族自豪感

a,c,d。标准答案为：c,d,e

一般只限于合作关系非常友好，并有长期的业务往来的双方之间的谈判方式是( )。

a. 立场型谈判

b. 让步型谈判

c. 原则型谈判

b。标准答案为：b

原则型谈判又称为( )。

a. 让步型谈判

b. 立场谈判

c. 硬式谈判

d. 价值型谈判

d。标准答案为：d

判定谈判成功与否的价值谈判标准是( )。

a. 目标实现标准、成本优化标准、人际关系标准

b. 利益满足标准、最高利润标准、人际关系标准

c. 目标实现标准、共同利益标准、冲突和合作统一标准

a。标准答案为：a

为掌握谈判全局，获取主动权，谈判者首先要制造( )优势。

a. 权利

b. 时间

c. 人员

d. 信息

d。标准答案为：d

国际谈判中座次安排基本要求是( )。

a. 以左为尊，右高左低

b. 以左为尊，左高右低

c. 以右为尊，左高右低

d. 以右为尊，右高左低

d。标准答案为：d

谈判双赢原则应该怎样予以理解( )。

a. 你有所得，我有所获

b. 乘胜追击，得到全部利益

c. 我的利益能够在谈判对手身上得到体现

d. 只求得到协议而不问结果是否有利

e. 注重合作，注重互惠

a,c,e。标准答案为：a,c,e

谈判成本包括( )。

a. 谈判桌上的成本

b. 谈判过程中的成本

c. 合同的制作成本

d. 谈判的机会成本

e. 履行合同的成本

a,b,d。标准答案为：a,b,d

**推荐商务英语专业毕业实习心得体会范文合集(推荐)三**

商务礼仪案例分析

1、某照明器材厂的业务员金先生按原计划，手拿企业新设计的照明器材样品，兴冲冲地登上六楼，脸上的汗珠未及擦一下，便直接走进了业务部张经理的办公室，正在处理业务的张经理被吓了一跳。“对不起，这是我们企业设计的新产品，请您过目。”

金先生说。张经理停下手中的工作，接过金先生递过的照明器，随口赞道：“好漂亮啊!”并请金先生坐下，倒上一杯茶递给他，然后拿起照明器仔细研究起来。金先生看到张经理对新产品如此感兴趣，如释重负，便往沙发上一靠，跷起二郎腿，一边吸烟一边悠闲地环视着张经理的办公室。当张经理问他电源开关为什么装在这个位置时，金先生习惯性地用手搔了搔头皮。

虽然金先生作了较详尽的解释，张经理还是有点半信半疑。谈到价格时，张经理强调：“这个价格比我们预算高出较多，能否再降低一些?”金先生回答：“我们经理说了，这是最低价格，一分也不能再降了。”张经理沉默了半天没有开口。

金先生却有点沉不住气，不由自主地拉松领带，眼睛盯着张经理，张经理皱了皱眉，“这种照明器的性能先进在什么地方?”金先生又搔了搔头皮，反反复复地说：“造型新、寿命长、节电。”张经理托辞离开了办公室，只剩下金先生一个人。金先生等了一会，感到无聊，便非常随便地抄起办公桌上的电话，同一个朋友闲谈起来。这时，门被推开，进来的却不是张经理，而是办公室秘书。

问题:请结合案例分析, 金先生的生意没有谈成的礼仪缺陷有哪些?

2、小黄的最后面试失败了

小黄去一家外企进行最后一轮总经理助理的面试。为确保万无一失，这次她做了精心的打扮。一身前卫的衣服、时尚的手环、造型独特的戒指、亮闪闪的项链、新潮的耳坠，身上每一处都是焦点，简直是无与伦比、鹤立鸡群。况且她的对手只是一个相貌平平的女孩，学历也并不比她高，所以小黄觉得胜券在握。但结果却出乎意料，她并没有被这家外企所认可。主考官抱歉地说：“你确实很漂亮，你的服装配饰无不令我赏心悦目，可我觉得你并不适合干助理这份工作。实在很抱歉。”

分析：

我们应该时刻注意自己的衣着和配饰，并分清场合。对于配饰，宜少不宜多，否则给人一种张扬、压抑、零乱、不稳重的感觉。

3、这里没师傅只有大夫

某高校一位大学生，用手捂着自己的左下腹跑到医务室，对坐诊的大夫说：“师傅，我肚子疼。”坐诊的医生说：“这里只有大夫，没有师傅。找师傅请到学生食堂。”学生的脸红到了耳根。

评析：

对于文化人称呼一定要明确，这样才能减少尴尬，这样既体现了自己的文化水平，也表示了对他人的尊重。当然，作为大夫也应该注意服务态度，讲究礼仪修养。对顾客不当的语言应予以宽容，批评对方要采用委婉的语气。

4、一次某公司招聘文秘人员，由于待遇优厚，应聘者很多。中文系毕业的小张同学前往面试，她的背景材料可能是最棒的：大学四年，在各类刊物上发表了3万字的作品，内容有小说、诗歌、散文、评论、政论等，还为六家公司策划过周年庆典，一口英语表达也极为流利，书法也堪称佳作。

小张五官端正，身材高挑、匀称。面试时，招聘者拿着她的材料等她进来。小张穿着迷你裙，露出藕段似的大腿，上身是露脐装，涂着鲜红的唇膏，轻盈地走到一位考官面前，不请自坐，随后翘起了二郎腿，笑眯眯地等着问话，孰料，三位招聘者互相交换了一下眼色，主考官说：“张小姐，请回去等通知吧。”她喜形于色：“好!”挎起小包飞跑出门。

问题：小张能等到录用通知吗?为什么?假如你是小张你打算怎样准备这次面试? 点评：小张不能被录取，因为她缺少面试的基本礼仪; 具体说来她的无理表现在：1、服装过于时髦和前卫，不规范，不庄重，给人轻浮的感觉;2、化妆过于浓艳和夸张。3、举止归于随意，不文明不优雅。“不请自坐”，和“翘起了二郎腿”等给人的感觉缺少基本涵养。

5、王峰在大学读书时学习非常刻苦，成绩也非常优秀，几乎年年都拿特等奖学金，为此同学们给他起了一个绰号“超人”。大学毕业后，王峰顺利地获取了在美国攻读硕士学位的机会，毕业后又顺利地进入一家美国公司工作。一晃八年过去了，王峰现在已成为公司的部门经理。今年国庆节，王峰带着妻子儿女回国探亲。一天，在大剧院观看音乐剧，刚刚落座，就发现有3个人向他们走来。

其中一个人边走边伸出手大声地叫：“喂!这不是?超人?吗?你怎么回来了?”这时，王峰才认出说话的人正是他高中的同学贾征。贾征大学没考上，自己跑到南方去做生意，赚了些钱，如今回到上海注册公司当起了老板。今天正好陪着两位从香港来的生意伙伴一起来看音乐剧。这对生意伙伴是他交往多

年的年长的香港夫妇。此时，王峰和贾征彼此都既高兴又激动。贾征大声寒暄之后，才想起了王峰身边还站着一位女士，就问王峰身边的女士是谁。王峰这时才想起向贾征介绍自己的妻子。待王峰介绍完毕，贾征高兴地走上去，给了王峰妻子一个拥抱礼。这时贾征也想起该向老同学介绍他的生意伙伴了。

问题：上述场合的见面礼仪有无不符合礼仪的地方。若有，请指出来，并说明正确的做法是什么。

点评：不和礼仪的地方主要有：

公众场合不能喊对方的绰号。

公众场合不易大声寒暄，影响他人。

及时介绍彼此通行的客人，不能把随行的人冷落。

对异性的拥抱礼不适合中国，还是握手比较好。

6、星期天，一对年轻的夫妇带着他们可爱的小宝宝逛商场。小宝宝看着琳琅满目的商品，用小手指指点点，显出兴致勃勃的神态。当来到儿童玩具专柜前，售货员笑脸相迎，热情地向孩子的父母打招呼：“您二位想买点什么，想给孩子买个玩具吧?”夫妻俩看看商品的标价，歉意地摇摇头，抱着孩子就想离开。突然，小宝宝哭闹起来：“我要玩具!我要玩具!”夫妻俩只好赔着笑脸又劝又哄，却无济于事。

售货员好像悟出了什么，立即挑出了几件高级电动玩具，打开开关让玩具动起来给孩子看，并亲切地问道：“小宝宝，你想要哪件玩具呀?阿姨给你拿。”孩子立即停止了哭闹，语气干脆地说：“机器狗!”这时售货员看了一眼年轻夫妇，见他们犹豫了一下，交换着眼神，终于拿了钱买了机器狗。

请回答：(1)售货员运用了什么样的谈判策略?为什么会成功?

(2)这种策略的特点是什么?在商务谈判中适用于什么情形?

答案: (1)售货员运用的是以柔克刚的策略;找到了孩子这一对方的薄弱环节，通过诱导孩子的需求，从感情上打动了顾客。

(2)这种策略的特点是利用了对方的感情弱点，同时自己要保持耐心，要善于表达友好的态度，以获得对方的好感。在商务谈判中，这种策略适用于那些强硬、自大，同时又存在明显感情弱点的对手。

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！