# 谈判实训心得体会一百字(汇总13篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2025-05-02

*心得体会是我们在成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。谈判实训...*

心得体会是我们在成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**谈判实训心得体会一百字篇一**

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，达到学以致用的效果学习，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并经验和感觉。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中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。

**谈判实训心得体会一百字篇二**

商务谈判是商业领域中一项至关重要的技能。通过谈判，各方能够就合作项目、交易条件和合同条款等方面达成共识。为了提高我们的谈判磋商能力，我们参加了一次商业谈判磋商实训。在实训过程中，我收获了很多宝贵的经验和教训。下面我将结合实际案例，总结五点心得体会。

首先，了解对方需求是成功谈判的关键。在实训中，我们扮演了买方和卖方的角色，从而更好地理解了不同利益方的需求和期望。在实际的商务谈判中，对方也会有自己的需求，而我们要学会聆听和关注对方的真实意愿。只有了解对方的需求，我们才能更好地提出解决方案和争取最有利的条款。因此，在谈判前，我们需要做足功课，了解对方的背景、目标和需求。只有通过准备工作，我们才能更好地掌握主动权。

其次，主动提出合理的解决方案。在谈判中，双方常常存在分歧和冲突。作为谈判一方，我们需要主动提出一些合理的解决方案，以化解分歧，并寻求共赢的结果。在实训中，我意识到仅仅坚持自己的立场是不够的，还需要根据双方的需求，提出具有可行性的解决方案。只有这样，双方才能在合作中取得更好的结果。

第三，积极沟通和表达自己的观点。谈判是一场双方交流的过程，我们需要在谈判中充分发挥自己的沟通和表达能力。通过积极与对方沟通，我们能更好地理解和解决问题。在谈判前，我们需要合理安排讨论的时间和内容，并准备好相关的信息和数据。在实训中，我意识到直接表达自己的观点是很重要的，只有这样，双方才能明确自己的立场，并在沟通中更好地达成共识。

第四，维护良好的谈判氛围。良好的谈判氛围是谈判成功的前提。在实训中，我发现在谈判中保持冷静和耐心是非常重要的，尤其是在遇到困难和分歧时。我们需要尊重对方的意见，并尽量避免过度争论和情绪化的表达。此外，我们还需要善于利用积极的沟通技巧，如表扬和赞同对方的观点，以增进彼此的合作意愿。通过维护良好的谈判氛围，我们能更好地促成合作。

最后，要善于总结和反思经验。在实训结束后，我们应该及时总结和反思自己的经验，以便在下次谈判中更好地应用。在实训中，我体会到了主动学习和不断完善自己的重要性。每次谈判结束后，我们应该结合实际情况，分析自己的优势和不足，并通过学习和经验的积累来提高自己的谈判技巧。

总体而言，商务谈判磋商实训是一次非常有意义的学习经历。通过参与实训，我们不仅提升了谈判磋商能力，还培养了创新、沟通和合作的能力。在未来的职业生涯中，这些经验和技能将对我们有着积极的影响。商务谈判是一门终身学习的课程，我相信通过不断的实践和积累，我们将在商业谈判中取得更好的成果。

**谈判实训心得体会一百字篇三**

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生活的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。

**谈判实训心得体会一百字篇四**

当我们经过反思，有了新的启发时，写一篇心得体会，记录下来，这样能够给人努力向前的动力！到底应如何写心得体会呢？以下小编在这给大家整理了一些商务谈判实训心得体会，希望对大家有帮助！

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，可能关及到一场谈判的成败。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！

一、学前认知。

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。

二、理论学习。

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。

三、课中实践模拟。

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，达到学以致用的效果学习，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。

四、收获与总结。

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并经验和感觉。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中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。

经过两天多的商业谈判专题培训，使自己在思想上有了更大的提高，尤其是在路局范处长对铁路运价的的构成及货改后货物运价的调整，运价的运用等详细的讲解，让我们对当前铁路运价改革有了更高的认识，为今后更好地开展铁路物流服务，开发新客户等增加了知识和谈判依据。

通过学习商务活动中的礼仪一课我们也取得了不少收获，礼仪是一种在人际关系和社会交往过程中所应具有的相互表示敬重、亲善友好的行为规范，是人的一种内在涵养的充分体现；从个人角度看，优秀的礼仪素质不仅有助于提高个人的修养，还有助于美化自身、美化生活，并且有利于与他人的交往与沟通，使人获得良好的人际关系。以前，我对于礼仪的概念及重要性理解不透，总认为礼仪好坏是个人问题，人与人不同，甚至认为像气质一样是天生的，通过这次学习班的学习后，我才进一步明白，礼仪不仅是个人形象的社会表现，而且还关系到所在单位的荣辱得失，尤其像我们铁路在新的改革形势下，个人的礼仪素质，直接关系到顾客的满意度，关系到企业的形象，关系到单位的经济与社会效益。学习商务礼仪可以提高个人的素养。比尔盖茨曾讲过，企业竞争，是员工素质的竞争，进而到企业，就是企业形象的竞争，教养体现细节，细节展示素质，可见一个人的素养高低对企业的发展是多么重要啊！可以交际应酬，因为商务活动中毕竟是离不开礼仪的，在不同的交往活动中我们会遇到不同的人，如何让人感到舒服，却又没有拍马屁的嫌疑是非常关键的。有助于维护企业形象。在商务交往中，个人便代表了整体，个人的所作所为，一举一动，一言一行，就是企业的典型活体广告，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。

我们还学习了商务谈判知识，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。人生无处不谈判，推销产品是谈判，生意往来是谈判，上街购物要谈判，连夫妻沟通都要谈判，只要想把自己的想法让别人接受，就需要谈判。所以谈判不只是老板或主管阶级的专利，不论您现在是什么身份，时时刻刻都需要具备面对各种谈判的能力。而商务谈判是谈判的一种，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。为了加强我们对商务谈判的理解，亲身体验商务谈判时的心情，提升我们的临场实践能力等，由青岛西车务段和青岛站在教室进行了模拟谈判演示。通过这次模拟谈判，我们取得多方面的收获，找到了在实际工作中的不足，为在今后的商务谈判中提供了良好的经验和借鉴。

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。首先就是要感谢刘老师这位充满活力而富有精神的教师为我们上商务谈判这门课，他深情并茂的讲课风格，把书本知识同课堂模拟商务谈判相结合的教学方式，让我觉得学起来很轻松而且也很容易接受。下面就来具体的介绍我学了商务谈判可后的一些理解和感受。

首先，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，商务谈判的目的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做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。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。这些就是我学习到的商务谈判的具体理论知识了。

其次，实战演练环节。基本上我们是教一个学习情境就练习一个学习情境，让我们分组进行模拟谈判，我从模拟谈判过程中学到了很多。1、可以很好的把书本上的理论知识运用到实战中，达到学以致用的效果，这样即学习的快而且也收获的多。2、在准备谈判的阶段，要收集大量资料，在这收集与整理资料的过程中，又增加了我们对一些产品、公司、法律法规、谈判准则、市场分析等等许多知识的积累，可谓是受益匪浅。3、具体的就是学习了很多商务谈判各个阶段的谈判技巧。比如，（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。

最后，我总结了，学习商务谈判这门实战性很强的课程，一定不能只局限与理论知识的学习，更应该把理论的东西与实战相结合，多抓住些实战的机会锻炼自己的谈判能力，从而达到自己的目标，减少经济成本，赢得最大利益，成为一个成功的商务谈判人士。

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。通过王老师的精心讲解和模拟谈判，使我深刻的认识到，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。谈判的结果不是要有一方输或者赢，而是双赢。如何实现双赢才是我们的最终目的。当今社会日益强调在竞争中合作，人们介入谈判的几率不断增加，因此商务谈判的能力已成为现代人必须具备的基本能力。

俗话说\"知己知彼，百战不殆\"，当然，这在商务谈判中也不例外。因为我们只有在谈判前充分准备，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。

首先了解自己，了解本企业产品及经营状况。看清自己的实际水平与现处的市场地位，对于谈判地位确立及决策制定十分重要。只有对自家产品规格、性能、质量、用途、销售状况、竞争状况、供需状况等熟悉，才能更全面地了解自己。

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。

简单说，作为卖方希望以较高的价格成交，而作为买方则期盼以较低的价格合作，这是一个普遍规律，它存在于任何领域的谈判中。虽然听起来很容易，但在实际的谈判中做到双方都满意，最终达到双赢的局面却是一件不简单的事情，这需要你的谈判技巧和胆略，尤其在第一次报价时由为关键。

报价绝不是报价一方随心所欲的行为。报价应该以影响价格的各种因素、所涉及的各种价格关系、价格谈判的合理范围等为基础。同时，由于交易双方处于对立统一之中，报价一方在报价时，不仅要以己方可能获得的利益为出发点，更必须考虑对方可能的反应和能否被对方接受。因此，报价的一般原则应当是：通过反复分析与权衡，力求把握己方可能获得的利益与被对方接受的概率之间的最佳结合点。可以说，如果报价的分寸把握得当，就会把对方的期望值限制在一个特定的范围，并有效控制交易双方的盈余分割，从而在之后的价格磋商中占据主动地位。反之，报价不当，就会助长对方的期望值，甚至使对方有机可乘，从而陷入被动境地。可见，报价策略的运用，直接影响价格谈判的开局、走势和结果。

。

**谈判实训心得体会一百字篇五**

这两个星期的周六与周日我们一直在做商务谈判实训，虽然觉得很累很忙也很有压力，但也蛮好蛮充实的，让我受益匪浅，收获颇多，为迈出校门走向社会打下基础。

通过本学期的模拟商务谈判之后，我已基本了解及基本掌握了国际商务谈判的流程，了解谈判各个过程环节的要求及注意点以及风格的体现。虽然我们组在最后一场作为压轴的谈判中谈判破裂，但是我相信我们小组每一个成员包括我自己从中一定学到了不少东西，并且对于自己的表现我们也有自己的感想与反思总结。

第一，在进行正式谈判之前我们双方人员要进行深入的友好沟通，明确此次谈判的目的；确定谈判人员及相关人员分配问题；相关性的全面搜集资料，全面分析目标的关键所在，周全谈判计划，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；协议的拟定；谈判总结成果汇报。

第二，谈判的主体关键就是人。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握的，因此，谈判人员的职务分配至关重要。谈判人员的性格决定了其谈判风格，而首席谈判人员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、细节都能影响谈判的趋势，只有拥有谈判主动权，在谈判中拥有谈判主权，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，谈判过程中谈判策略是指挥棒。每一个企业发展讲究策略，本次小组谈判的表现及策略具有明显的阶段性。与广东布凡服装有限公司的贸易谈判中，合理的顺从，建立友好合作关系，后来在计划从慢慢的应用中，渐渐脱离了活动的主控权。其主要原因是我们对于“广告学”的不熟悉和不了解。对于对方提出的许多问题都答不上来，连最基本的价格分配，我们财务部的同学都不能及时作答，导致对方对于我们公司产生了不信任的心理。

通过此次谈判后我才充分的认识到我们的不足之处：一是知识面太窄，信息了解不够全面；二是准备资料比较充分，但利用的不够好。收获是：一是虽然这仅仅只是一次模拟谈判，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，相信我们都已进入了自己的角色之中；二是所有谈判人员都积极出谋划策，我们看到了浓浓的团队意识，也感受到了合作的伟大力量。尤其我们组的对手陈淑敏同学的确让我意想不到，他竟然在谈判中发言非常积极且到位，那时我对她真的有一种欣赏的眼光。原来每个人都有他的想法和深藏不漏之处。三是谈判过程中的激烈争辩、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，也让我认识到了自己的不足之处——应变能力有待提高。

很庆幸自己能参加本次模拟商务谈判实训，虽然短暂的模拟谈判实训结束了我却有点意犹未尽，同时在此活动中我也学到了许多在平时课程中没有学到的知识，补充了实际谈判技巧。在此实训中我进行了商务谈判业务的模拟操作，通过对角色的分工使我对谈判过程的各个环节有了进一步了解和认识。谈判是双方互相交流、磋商、争辩的过程，不可能单凭一方的意愿行事，必须研究对手，认真听取对方的观点和条件，只有双方达成共识谈判才能成功，他是双方共同努力的成果。在谈判技巧中我们团队首先创造了良好的谈判开局阶段，通过寒暄营造一个轻松和谐的环境，为后阶段做好准备。在报价方式中，要把握报价的原则和合理方式确定报价。在还价中要根据具体的条件和环境中进行，具体策略包括投石问路、竞争对比策略、目标分析、举证法、假设法、条件法等。在此阶段中还应学会打破僵局，促进谈判的成功。在本次谈判中，我担任北京非凡广告有限公司的业务经理，为了顺利完成谈判、拿下订单，做了许多准备工作与努力，但也乐在其中，学到不少知识和实用的东西。除了在谈判策略和流程之外最大的收获是在商务礼仪方面，谈判活动一般比较正式，老师要求我们一律穿西装来参加，对从事谈判者的精神面貌及其给对方的印象和感觉都带来一定的影响。另外还有握手、坐姿、称呼等礼节，都是我们平时在课堂上涉及不到的。

在谈判结束之后，老师组织场外同学以及场内同学进行点评和总结，我深刻记得许金丽同学给我提出的建议，以后在生活学习或工作中态度谦和，不应该语气生硬，这样很容易使谈判破裂，但最终我们也是以破裂而宣告结束。

谈判的结果不是要有一方输或赢，而是双赢。如何实现双赢才是我们的最终目的，俗话说知己知彼百战不殆。只有在谈判之前做好充分准备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，从而成功。老师对我们团队的评价：对于广告了解太少，使自己团队在回答对方问题有所犹豫和停顿，表现的很不自信，造成最后谈判破裂。事情的结果固然重要但过程往往更值得回味。经过这次谈判，我们每个人都会或多或少从中领悟到了一些东西或几点体会或一点经验或认识到自己的不足之处，那就让我们找准方向，朝着自己的目标前进吧！

最后感谢xxx老师为我们提供如此良好的锻炼学习机会，为我们在以后的工作中提供丰富的经验。

**谈判实训心得体会一百字篇六**

为期一周的商务谈判实训很快就结束了，这次商务谈判主要分为三个阶段。

同学们通过在电脑上进行商务谈判情景模拟，对谈判流程更加熟悉了。第二阶段时公司推介，全班分为五个小组，我们组选择的是日本三洋电器集团作为卖方与广东志高空调股份有限公司进行的一个技术转让谈判。组员们各自分工介绍买卖双方事宜，并对下一阶段的流程进行了概括。第三阶段时模拟谈判，组员们各自扮演不同的角色进行实战演习。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。

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，可能关及到一场谈判的成败。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。

**谈判实训心得体会一百字篇七**

这个学期在xx老师的教学下我们学习了《商务谈判》这门课程，对于我们xx专业的学生来说，学好这门课程尤其重要，在以后从事的xx工作中，我们会经常就一些贸易问题进行谈判，想要成功的谈成一笔生意也离不开谈判。通过本学期的学习，我受益颇多，知道了什么是商务谈判，商务谈判有哪些基本内容、涉及哪些技巧、有哪些需要注意的事项等等。

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。人生无处不谈判，推销产品是谈判，生意往来是谈判，上街购物要谈判，只要想把自己的想法让别人接受，就需要谈判。所以谈判不只是老板或主管阶级的专利，不论您现在是什么身份，时时刻刻都需要具备面对各种谈判的能力。而商务谈判是谈判的一种，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。

这些原则上的，所以我们牢记这些，并在实践中不断地加深认识。

为了学习好商务谈判，我们首先需要掌握商务谈判的理论知识。在进行谈判前，我们要先弄清楚自己和对方的需要，所谓知己知彼百仗百胜。在这部分，我们学习马斯洛的“需求层次理论”，对需求有了更深刻的认识。然而，我们还需要在谈判中继续发现对方的需求，我们应该学会倾听，听的时候要积极主动，专注耐心，并注意对方的措辞、表达方式、语调变化等，这样才能从谈判中发现对方的需要，理解对方的意思并及时的反馈。在倾听的同时，我们还要巧妙地提问，因为提问不仅可以发现对方的需求，还能调动对方的积极性，证实测定自己一些想法。提问的形式可以多种多样，我们应该注意提问的时机，提问的逻辑性以及提问的语速，提问时还应该注意不要对问句做过多的解释，也不要一连提几个问题，不要提含有敌意的问题更不要涉及对方隐私。除了倾听和提问，我们还应该学会恰当的陈述，即把想让对方知道的信息传递过去，并且控制谈判的进程。陈述时应注意充满自信、目的明确、表达理性谨慎。

为了取得谈判的成功，我们在谈判前应做好充足的准备。首先我们要对环境因素进行分析。在与国外企业谈判时，我们应了解该国的政治状况，宗教信仰，法律制度，社会习俗财政金融状况等，因为这些因素会影响到预期结果的可行性，我们还要了解对方的资信情况，防止在交易中上当受骗。其次，我们要拟定好谈判计划。我们要确定谈判的目标，包括最佳期望目标，实际目标，交易目标以及最低目标，在确立目标的过程中，我们要充分收集信息，分析好形势，所制定的目标要具有可行性。我们要制定好谈判基本战略，即选择能够达到实现己方谈判目标的基本途径和方法，我们要先明确谈判中有哪些不利因素，会遇到哪些障碍，从而确定己方战略。

在谈判的开始阶段，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，陈述的方式可以是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。

整个商务谈判最关键的就是关于价格的谈判。而价格谈判的完整过程分为“价格解释”、“价格评论”“讨价还价”“价格谈判结束”四个阶段。所谓价格解释，就是向买方就其报价的内容构成、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房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。

**谈判实训心得体会一百字篇八**

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，开盘价必须是最低的，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，我们要根据具体和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。

**谈判实训心得体会一百字篇九**

本周我们进行了商务谈判实训学习。这次实训由我们的包昂老师带领，这次实训主要围绕着几个案例展开的。经过两天的理论学习和两天的例题探索，我了解到了商务谈判的趣味性和重要性。包老师让我们进行模拟谈判是为了锻炼我们对所学知识的灵活掌握程度和实际运用能力，作为年轻大学生的我们要学会把知识学以致用把理论与实际充分结合。这次实训老师把全班同学分成八个小组，每个小组需要经过理论的案例分析做出了本组的剧本。我们每个小组成员都会扮演不同的角色来体验商务谈判的过程。在案例分析虽然我们还有许多分析和解释不到位的地方，但是我相信在我们包老师的指导下我们都明白了自己的不足，吸取了教训，得到了商务谈判的经验。为我们以后踏入社会，增加了社会经验。我们勉强也算是跨入了谈判领域，得到了谈判的基本技巧。

在实训的第四天我们就基本结束了我们的理论部分，要进行一场商务谈判模拟，各个小组都在积极认真的准备着，我们小组也不例外。经过星期四一天的努力，我们小组完成了剧本，各个成员也有了明确的分工。经过前期的各个案例分析，我们小组基本按照商务谈判的规则和步骤完成了这一份剧本，希望包昂老师和同学们能喜欢。

在这次人员分工、收集整理相应的资料到现场模拟谈判展现出小组成员的协调能力、动手能力和团队合作能力及各方面沟通、组织能力。同时增进了小组成员的友谊，也拉进了老师和同学之间的距离。

经过我个人的总结，我认识到：在谈判前，资料的收集、整理对谈判很重要的影响着谈判的进度和达成一致的成功率。在谈判开始之前分配好谈判选手各自的任务、职责以达到相互配合、相互协调的目的ゴ佣提高谈判成功率。在谈判时要明确自身立场时刻保持清醒的头脑不要陷入无谓的争论中乱了方位ネ时要有敏捷的思维更要不断转换思路扭转谈判形势。学会控制谈判氛围有一句话说的好，“一张一弛，文武之道也。”

拉近谈判双方距离，增进双方感情促进谈判圆满达成。最终实现包老师所说的双赢结局。

短短的五天实训，虽然不长。但是在老师的领导下，在同学们的配合下我们完成了我们大学期间最后一个实训。星期五的实际模拟中，我们发现了许多不知足，再开始时，各组代表成员对各己的分工不明确，甚至在双方互递资料的时候出现混乱。在语言的表达上，有时候没有控制好措辞，只是尴尬的场景出现。也有跟着情绪走的，这是不合理的。毕竟代表的不是你个人，而整个团队。

**谈判实训心得体会一百字篇十**

通过实训锻炼学生对所学知识的综合应用能力，将相关课程内容与实训结合起来;将教学过程中的业务能力的培养与综合素质的锻炼结合起来;将学生的学习热情与学习能力的培养结合起来;将对学生的个人能力的培养与发挥团队合作精神的训练结合起来;激发每一个学生的积极参与，培养学生的积极性和创造性，提高学生的综合技能。

与课程配套的《商务谈判实训》课，是专门对学生进展综合性的实践性环节的培养与锻炼的教学活动。该实训课是我们根据商务谈判课程实践性的特点，通过教学实践的分析，引入专门能力实训教学方法，搭建的课程平台，表达了课程设置的创新。

模拟商务谈判的流程设计，是按照公司(或企业)对外进展商务谈判的程序来进展设计，从市场调查阶段开始，直到谈判达成协议签订合同的全过程。商务谈判实训由教师按照指导书的要求下达任务，按照以下内容和要求进展组织安排：

1、谈判准备。

第一，组建模拟公司。即在教师的引导下，对学生分组设立模拟公司，确定各公司的名称、经营范围以及谈判所涉及的产品等相关事项，同时学生在公司中担任相应的职务，履行相应的职责。

要求谈判双方按照商务谈判的根本程序，从谈判礼仪、谈判开局、进入实质性磋商、谈判完毕到签订书面合同，完成整个谈判的全部过程。

进展商务谈判评价。每一场模拟谈判完毕，要求未参加谈判的学生对谈判作好评价记录，谈判完毕后以发言的方式对刚刚进展的谈判，从谈判程序、商务礼仪、语言技巧、谈判策略、谈判内容、谈判人员的配合情况、谈判的结果等等方面进展评价。评价的目的是要找出差距，以到达不断地提高谈判水平的目的。然后由指导作点评。

3、谈判总结。

进展谈判总结。包括各每场模拟谈判完毕后的场外总结、场内总结、教师点评和整个进展谈判总结。包括各每场模拟谈判完毕后的场外总结、场内总结、教师点评和整个模拟谈判完毕后的学生书面总结，要求每个学生最后提交一份总结。

1、学生的积极参与和收获。

在商务谈判实训周的实现过程中，学生都能认真对待，认真实践、积极参与。按照设计的谈判流程，从小组内学生的分工开始，对谈判所涉及到的产品和产品市场情况进展深入的调查;在此根底上对谈判进展精心的方案准备;预测谈判中可能遇到的问题及采用的对策与方法;合同的准备和签订等等。

整个谈判的流程做下来，就是商务贸易的全过程。学生普遍认识到商务谈判实训周是一次与他今后的工作密切相关的，实用性很强，能够提高自己的综合能力，为今后的\'工作打下良好的实践活动。

商务谈判实训的设计是按照公司(或企业)对外进展商务谈判的真实流程来进展，让学生亲自经历商务谈判的全过程。通过谈判实践，他感受到商务谈判要取得成功，不仅需要运用学过的一些谈判的知识和技巧，还需要大量的其他知识和技能。

性、必要性和紧迫性。能够深刻地感受到必须抓紧时间学习，不断地完善自己，全面提高自身的综合素质，为今后的工作打下坚实的根底。谈判实训周学生对学习知识重要性认识的提升，是这项实践活动的最大的收获。通过谈判，学生在认识到自己的缺乏，找到了差距，也明确了学习目标。《商务谈判实训》课教学活动中学生的积极参与，认真的实践，证明了实训课课程设置的重要性。

在这一周里，经历一次全过程的谈判，很多学生的积极性是很高的。但是仅有积极性是很不够的，能否顺利的完成任务，还需要老师的细心引导，学生认真的准备和学习。商务谈判涉及到很多的知识，比方谈开局时的商务礼仪，很多学生上来就会出错;又比方，在谈判签订合同时，对合同的内容记不清，写不全，甚至会漏掉一些很重要的条款。很多的知识的综合应用过程中，出现这样那样的问题是再所难免的。在每一场谈判完毕后，需要老师进展细心的指导，针对学生普遍出现的问题，将相关的知识进展再次的讲解，这样有针对性的现场教学，效果是明显的。同时引导学生通过各种途径去查询资料，去不断学习与创新。将学生的学习热情与学习能力的培养和创新结合起来。

特长进展细致的分工。比方谈判角色可以有总经理、销售、财务、技术、法律等等方面的人员。在谈判过程中有主谈、副谈，什么问题由谁来答复，临时出现问题时的应对策略等。这些都应当在谈判方案的和谈判执行方案中有所表达。

谈判小组是代表公司(企业)对外进展商务谈判，要顺利的完成谈判任务，没有成员之间的合作是不行的。谈判小组有详细的分工还必须有合作。在谈判的过程中，仅靠某一个学生的能力，还缺乏以完成整个谈判的全过程，每个学生有自己的特点，要求各谈判小组根据学生的一些特长进展细致的分工，通过分工与合作，发挥集体的力量，来共同完成谈判的全过程。这个过程中，在锻炼每一个学生的谈判能力时更注重培养团队合作精神，即每一个小组成员在发挥自己能力同时，还必须考虑整体的利益，将对学生的个人能力的培养与发挥团队合作的训练结合起来。

3、激发学生积极参与，调动每一个学生的积极性。

很多的实践性教学活动总有少数学生不积极地参与，得不到真正的锻炼和提高。为克服这一痼疾，我要求每一个学生必须有自己的详细任务，担任一定的角色;在观看其他小组学生谈判时，每一个学生必须做好商务谈判的评价记录。促使每一个学生都能够参与到实践活动中去，发挥自己的作用，得到切实的锻炼和提高。经过老师细心的引导，通过定性与定量评分的方法来激发学生积极参与，调动每一个学生的积极性。

4、在总结中不断提高。

商务谈判的实训周是分小组进展的，每一个小组在模拟谈判的时，要求未参加谈判的学生对该场谈判认真听取，认真作好的记录，在谈判完毕以后，由未参加谈判的学生对刚刚进展的谈判进展评价。评价的内容包括：谈判程序、商务礼仪、语言技巧、谈判策略、谈判的内容、谈判人员的配合情况、谈判的结果等等。评价的目的是要肯定做得好的地方，指出缺乏之处，以起到学习和借鉴的作用。最后由老师做的总结性的点评。老师的点评及为重要，学生谈得怎么样，有哪些问题，这个过程是一个现场教学的过程，也是帮助学生不断学习和提高谈判水平的过程。

在每一场模拟商务谈判完毕以后，学生参与谈判评价的积极性都很高。之后老师的点评，学生听得都非常认真。他们不断的在思考怎样才能做得更好呢？模拟商务谈判的活动就在这样一个实践——学习--再实践--再学习的过程中不断实践与创新。接下来的一场又一场的模拟商务谈判，会在不断的学习和借鉴中得到提高。最后进展的跨组穿插谈判，就是在总结前面的谈判的经历后的一次较高水平的谈判。学生的学习热情，也会越来越高，这个过程也是学生互相学习共同提高，培养和锻炼学生的创造性思维的过程。

5、实践活动对学生的鼓励作用。

每一个学生都要上场参与谈判，商务谈判的实践给了他提供了一个发挥自己能力的舞台，一个展示自己风采的时机，学生们都在展示自己的实力。参与的过程中他们体会到了“台上一分钟，台下xx年功”，“书到用时方恨少”的深刻含义。

商务谈判实践活动这个舞台能够展示学生的风采，它还是一面镜子，能够照出各自的缺乏和差距。模拟谈判完毕以后，自己谈得怎样？发挥得好吗？为什么自己表现得不尽人意？自己还有哪些缺乏？每个学生都在反思。这面镜子，折射出学生好的一面与缺乏之处，照出来的差距反映出来的是应该怎么去做人、做事的问题。通过谈判学生们发现了自己的差距与缺乏。在老师的引导下，学生体会到对工作的认真负责的态度，老实守信的优良品质的重要性。也激发起他们对学习知识的重要性、必要性和紧迫性的认识，使他进一步的明确了学习目标。

6、实践教学对教师教学的总结与提高。

通过商务谈判教学实践，体会到教师应当不断探索与创新，不拘泥于课堂的知识讲授，通过多种途径培养和激发学生的学习积极性、主动性和创造性。只要我们的教学方法得当，进展了合理有效地组织，适时地引导和鼓励，激发学生积极参与和认真地实践，是能够实现理论联系实际，提高学生的综合素质和能力的。

**谈判实训心得体会一百字篇十一**

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。首先就是要感谢刘老师这位充满活力而富有精神的教师为我们上商务谈判这门课，他深情并茂的讲课风格，把书本知识同课堂模拟商务谈判相结合的教学方式，让我觉得学起来很轻松而且也很容易接受。下面就来具体的介绍我学了商务谈判可后的一些理解和感受。

首先，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，商务谈判的目的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做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。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。这些就是我学习到的商务谈判的具体理论知识了。

其次，实战演练环节。基本上我们是教一个学习情境就练习一个学习情境，让我们分组进行模拟谈判，我从模拟谈判过程中学到了很多。

1、可以很好的把书本上的理论知识运用到实战中，达到学以致用的效果，这样即学习的快而且也收获的多。

2、在准备谈判的阶段，要收集大量资料，在这收集与整理资料的过程中，又增加了我们对一些产品、公司、法律法规、谈判准则、市场分析等等许多知识的积累，可谓是受益匪浅。

3、具体的就是学习了很多商务谈判各个阶段的谈判技巧。

比如：

（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。

最后，我总结了，学习商务谈判这门实战性很强的课程，一定不能只局限与理论知识的学习，更应该把理论的东西与实战相结合，多抓住些实战的机会锻炼自己的谈判能力，从而达到自己的目标，减少经济成本，赢得最大利益，成为一个成功的商务谈判人士。

**谈判实训心得体会一百字篇十二**

谈判目标的判目标是指谈判要达到的具体目标，它指明谈判方向和要达到的目的。企业对本次谈判目标是保证谈判成功的基础。下面本站小编整理了商务谈判实训。

供你阅读参考。

这两个星期的周六与周日我们一直在做商务谈判实训，虽然觉得很累很忙也很有压力，但也蛮好蛮充实的，让我受益匪浅，收获颇多，为迈出校门走向社会打下基础。

通过本学期的模拟商务谈判之后，我已基本了解及基本掌握了国际商务谈判的流程，了解谈判各个过程环节的要求及注意点以及风格的体现。虽然我们组在最后一场作为压轴的谈判中谈判破裂，但是我相信我们小组每一个成员包括我自己从中一定学到了不少东西，并且对于自己的表现我们也有自己的感想与反思总结。

第一，在进行正式谈判之前我们双方人员要进行深入的友好沟通，明确此次谈判的目的;确定谈判人员及相关人员分配问题;相关性的全面搜集资料，全面分析目标的关键所在，周全谈判计划，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;协议的拟定;谈判总结成果汇报。

第二，谈判的主体关键就是人。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握的，因此，谈判人员的职务分配至关重要。谈判人员的性格决定了其谈判风格，而首席谈判人员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、细节都能影响谈判的趋势，只有拥有谈判主动权，在谈判中拥有谈判主权，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，谈判过程中谈判策略是指挥棒。每一个企业发展讲究策略，本次小组谈判的表现及策略具有明显的阶段性。与广东布凡服装有限公司的贸易谈判中，合理的顺从，建立友好合作关系，后来在计划从慢慢的应用中，渐渐脱离了活动的主控权。其主要原因是我们对于“广告学”的不熟悉和不了解。对于对方提出的许多问题都答不上来，连最基本的价格分配，我们财务部的同学都不能及时作答，导致对方对于我们公司产生了不信任的心理。

通过此次谈判后我才充分的认识到我们的不足之处：一是知识面太窄，信息了解不够全面;二是准备资料比较充分，但利用的不够好。收获是：一是虽然这仅仅只是一次模拟谈判，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，相信我们都已进入了自己的角色之中;二是所有谈判人员都积极出谋划策，我们看到了浓浓的团队意识，也感受到了合作的伟大力量。尤其我们组的对手陈淑敏同学的确让我意想不到，他竟然在谈判中发言非常积极且到位，那时我对她真的有一种欣赏的眼光。原来每个人都有他的想法和深藏不漏之处。三是谈判过程中的激烈争辩、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，也让我认识到了自己的不足之处——应变能力有待提高。

很庆幸自己能参加本次模拟商务谈判实训，虽然短暂的模拟谈判实训结束了我却有点意犹未尽，同时在此活动中我也学到了许多在平时课程中没有学到的知识，补充了实际谈判技巧。在此实训中我进行了商务谈判业务的模拟操作，通过对角色的分工使我对谈判过程的各个环节有了进一步了解和认识。谈判是双方互相交流、磋商、争辩的过程，不可能单凭一方的意愿行事，必须研究对手，认真听取对方的观点和条件，只有双方达成共识谈判才能成功，他是双方共同努力的成果。在谈判技巧中我们团队首先创造了良好的谈判开局阶段，通过寒暄营造一个轻松和谐的环境，为后阶段做好准备。在报价方式中，要把握报价的原则和合理方式确定报价。在还价中要根据具体的条件和环境中进行，具体策略包括投石问路、竞争对比策略、目标分析、举证法、假设法、条件法等。在此阶段中还应学会打破僵局，促进谈判的成功。在本次谈判中，我担任北京非凡广告有限公司的业务经理，为了顺利完成谈判、拿下订单，做了许多准备工作与努力，但也乐在其中，学到不少知识和实用的东西。除了在谈判策略和流程之外最大的收获是在商务礼仪方面，谈判活动一般比较正式，老师要求我们一律穿西装来参加，对从事谈判者的精神面貌及其给对方的印象和感觉都带来一定的影响。另外还有握手、坐姿、称呼等礼节，都是我们平时在课堂上涉及不到的。

在谈判结束之后，老师组织场外同学以及场内同学进行点评和总结，我深刻记得许金丽同学给我提出的建议，以后在生活学习或工作中态度谦和，不应该语气生硬，这样很容易使谈判破裂，但最终我们也是以破裂而宣告结束。

谈判的结果不是要有一方输或赢，而是双赢。如何实现双赢才是我们的最终目的，俗话说知己知彼百战不殆。只有在谈判之前做好充分准备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，从而成功。老师对我们团队的评价：对于广告了解太少，使自己团队在回答对方问题有所犹豫和停顿，表现的很不自信，造成最后谈判破裂。事情的结果固然重要但过程往往更值得回味。经过这次谈判，我们每个人都会或多或少从中领悟到了一些东西或几点体会或一点经验或认识到自己的不足之处，那就让我们找准方向，朝着自己的目标前进吧!

最后感谢庞爱玲老师为我们提供如此良好的锻炼学习机会，为我们在以后的工作中提供丰富的经验。

11月26日—11月30日，我们商务谈判课的实训周。这一周是忙碌而充实的，也是最开心的一周。

在实训刚开始的时候，我怀着紧张而好奇的心理。第一天，我们进行了商务谈判准备：组织人员准备、人员分工、收集谈判信息资料等。我们组是模拟的是国美电器分别与长虹、tcl商谈采购一批液晶电视的事情。

第一天，老师给我们的任务：根据采购电视机的开局和报价进行谈判。这一天我方和长虹、tcl。主要是开局营造一个良好的气氛，并摸底、针对接下来主要要谈的议题和问题进行了交流。

第二天，在我们与tcl谈判时，他们上来就给我们扔了个草拟的。

合同。

使我们非常的措手不及。造成了僵局他们说我们要谈的都在这份合同上。从这件事我们可以看出在谈判场上会出现任何情况我们要积极的去面对。另一方我们在与长虹谈判时长虹的高报价使我们感觉非常离谱。但是我们没有明确的打断也没有坚决的肯定3000元/台以上不谈而是去听他们的报价让他们去降。而我们却没有想到在商务场上时间也是金钱。这些都是我们的过失。

经历过这一周的实训，让我真正的感受到商场如战场。还有老师说的谈判前的准备也非常重要，以前老师说：“三天的谈判，也许要用三个月的前期准备，甚至更久。”以前我对这句话不以为然，不过经历过这次谈判让我真正明白，台上一分钟，台下十年功这句经典名句。

在本期的第十三周我们迎来了我们的商务谈判实训学习，这次实训由我们的王鹏老师带领，并且这次实训主要围绕着“若尔盖草原生态环境问题”和“四川两河镇新农村建设”主题展开，为期一周的商务模拟谈判。王老师让我们进行模拟谈判是为了锻炼我们对所学知识的灵活掌握程度和实际运用能力，作为年轻大学生的我们要学会把知识学以致用，理论与实际充分结合。这次实训老师把全班同学分成五个小组，并且这五个小组分别扮演不同的角色，在“若尔盖草原生态环境问题”中有两小组同学分别扮演牧民和政府并展开辩论;在“四川两河镇新农村建设”中有三小组同学分别扮演农民、政府和电力公司也展开了精彩的辩论。在围绕着这两个主题的模拟谈判中虽然有一些不尽人意的地方但还是有一些收获，以下是我对本次模拟商务谈判的总结，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、认识：

1、从谈判前的人员分工、收集整理相应的资料到现场模拟谈判展现出小组成员的协调能力、动手能力和团队合作能力及各方面沟通、组织能力。同时增进了小组成员的友谊，也拉进了老师和同学之间的距离。

2、谈判前，资料的收集、整理对谈判很重要，影响着谈判的进度和达成一致的成功率，

3、谈判时，明确自身立场时刻保持清醒的头脑不要陷入无谓的争论中乱了方位，同时要有敏捷的思维，不断转换思路，扭转谈判形势。

4、学会控制谈判氛围，一张一弛，拉近谈判双方距离，增进双方感情促进谈判圆满达成。

5、在谈判开始之前分配好谈判选手各自的任务、职责以达到相互配合、相互协调的目的，从而提高谈判成功率。

二、不足：

1、在语言表达方面，犀利的言语反击也是必要的但要注意场合不要过激，这样既不失涵养又留有继续谈判的空间，并且作为一个谈判人员要时刻提醒自己，此次的你不仅代表你自己还代表这你所代表的公司单位，不能胡来、不讲道理。

2、谈判开局时双方代表有一方态度一直很强势，根本没有站稳立场，没有值得参考借鉴的观点、想法，让谈判一度陷入争执，甚至僵局冷场。

3、各组代表成员对各己的分工不明确，在双方互递资料的时候出现混乱。

三、收获：

在这周的实训中，虽然只是一次模拟谈判，但也让我感受到了谈判的氛围，反思到以下几点：

1、商务谈判的原则。在商务谈判中不要在立场上讨价还价，争执不休，这样会降低谈判的效率，要协调谈判双方的利益，只有站在对方的利益上考虑问题，多为对方考虑，在保持自己利益的上尽量为对方的利益考虑，然后再互赢得基础上提出自己的看法，不要因为自己的原因去责怪对方，要有良好的谈判情绪，有良好的沟通，是对方了解自己的谈判是诚心的而不是虚情假意，当然，谈判的人要言而有信，说话要留有余地，少听多讲!

2、商务谈判的技巧。在谈判的过程中，要注意几点：(1.讲话技巧，不要言语粗劣，语气要委婉但是又不失阳刚之气，接下来是要密切注意对方的反应，看对方的反应随时改变自己的应对策略;(2.提问技术，再提问题的过程中要抓住重点，不要问一些无关紧要的问题;(3.回答技巧，回答的时候要注意言简意赅，不要废话连篇。(4.说服技巧，在说服对方的时候，要做好利益分析，简化接收手续，当对方不满时，要避免争论。

3、商务谈判的策略。要明白对方的需求，在知道对方的需求时，才能更好的在谈判的过程中获得谈判的优势。

4、在商务谈判中，我们要时刻保持冷静清醒的头脑，这样才有利于自己的谈判，才能在谈判的过程中获得有利的地位。

5、要了解对手，因为知己知彼，百战不殆。

另外，经过老师的指点，我们充分认识了此次模拟谈判的不足之处，让我们学到更多谈判技巧，经过了这次谈判，我们每个人都会或多或少从中领悟到一些东西，或是几点体会，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，这对我们以后的谈判将有不少借鉴之处。

。

**谈判实训心得体会一百字篇十三**

谈判地点的选择，往往涉及谈判的环境心理回素问题，有利的谈判场所能增加自己的谈判力量。商务谈判是协调经济贸易关系的行为过程，其内驱力是各自的经济需求。下面本站小编整理了商务谈判。

供你阅读参考。

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。人生无处不谈判，推销产品是谈判，生意往来是谈判，上街购物要谈判，连夫妻沟通都要谈判，只要想把自己的想法让别人接受，就需要谈判。所以谈判不只是老板或主管阶级的专利，不论您现在是什么身份，时时刻刻都需要具备面对各种谈判的能力。而商务谈判是谈判的一种，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。

为了加强我们对商务谈判的理解，亲身体验商务谈判时的心情，提升我们的临场实践能力等，从xx年5月开始，我们在商务谈判授课老师陈立峰老师的带领下，进入了一场模拟谈判的准备阶段。具体包括分组、确定谈判题目、分配角色、分工、收集资料、编剧本、小组内模拟谈判等，最后于xx年6月15日，在a楼教室进行了最后的模拟谈判演示。通过这次模拟谈判，我们取得多方面的收获，以下是我本人的一点收获和认识：

1.谈判是课本知识的总结。

谈判的全过程将课本的内容大致保罗了进去，通过组织整合课本的知识要点，大致找到了课本书的骨干。因此，能站在一个较高的层次上对整本书的内容有一个比较清晰地认识。

2.谈判注重利益。

利益是所有人都在追求的可口蛋糕，谈判自然也是为了获取和维护利益而存在，最好的谈判结局就是双赢，所以在谈判时，我们不仅要充分考虑到自身的利益，也要为对方的利益着想，这样才有可能是谈判取得圆满的结局。

3.谈判的最高境界。

谈判绝对不是一场只有你输我赢的零和游戏，不是剑拔弩张完全对立的生死决斗。双赢优势的谈判需要了解如何运用各种技巧，化戾气为祥和，在双方意见交换中，各自达成自己的理想目标，进而更增加彼此长远的交情，真正达到双赢的最高境界。

4.谈判就像下棋。

谈判就像下棋，不但要随机应变，还要算无遗策，唯有能够完全操控过程的人，才可以主导谈判的过程。

借着现场的谈判实习，可以更深入体会如何运用谈判技巧，营造谈判的有利气氛。

5.谈判是个人思想的“综合艺术表现”!

什么时候该大惊失色?什么时候该压缩谈判时间?什么时候又该岔开话题?向别人让步多少，才能达到双赢的理想结果?开场、中场与收场各要有些什么样的策略?这些错综复杂的问题，正是个人的思想的综合表现艺术。

6.用证据说话。

提问题要切中要害，解决问题的方案必须有理有据，用证据说话，让对方哑口无言，这样才有可能让对方信服并接受我方要求。

7.肢体语言的表达。

在谈判中肢体语言起着重要的传递信息和沟通作用。协调的肢体语言意味着自我情绪的一种控制，是谦和但不谦卑的态度。俗话说“把决断写在心里的往往是胜利者，把决断写在脸上的往往是失败者。”肢体语言的表达是一个人综合素质的体现，在不同的场合，不同的情况下，协调的肢体语言是营造氛围的催化剂，是一种礼仪。

8.语言的运用。

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，在团队中不断历练语言的运用能力，做5%的人。文章来源：

个人转载本站内容，请务必保留上面文章来源信息!任何媒体未经许可不得任意转载!

另外，在组织此次谈判的过程中我担任小组副组长一职，负责协助组长找资料、分配角色、并与另一小组沟通交流工作进程。而在谈判小组内我分到市场调查员的角色，编材料、算数据等等，这两个角色都让我学到了一些东西，比如：交流、协作等。总之没有白干活。

经过两天多的商业谈判专题培训，使自己在思想上有了更大的提高，尤其是在路局范处长对铁路运价的的构成及货改后货物运价的调整，运价的运用等详细的讲解，让我们对当前铁路运价改革有了更高的认识，为今后更好地开展铁路物流服务，开发新客户等增加了知识和谈判依据。

通过学习商务活动中的礼仪一课我们也取得了不少收获，礼仪是一种在人际关系和社会交往过程中所应具有的相互表示敬重、亲善友好的行为规范，是人的一种内在涵养的充分体现;从个人角度看，优秀的礼仪素质不仅有助于提高个人的修养，还有助于美化自身、美化生活，并且有利于与他人的交往与沟通，使人获得良好的人际关系。以前，我对于礼仪的概念及重要性理解不透，总认为礼仪好坏是个人问题，人与人不同，甚至认为像气质一样是天生的，通过这次学习班的学习后，我才进一步明白，礼仪不仅是个人形象的社会表现，而且还关系到所在单位的荣辱得失，尤其像我们铁路在新的改革形势下，个人的礼仪素质，直接关系到顾客的满意度，关系到企业的形象，关系到单位的经济与社会效益。学习商务礼仪可以提高个人的素养。比尔盖茨曾讲过，企业竞争，是员工素质的竞争，进而到企业，就是企业形象的竞争，教养体现细节，细节展示素质，可见一个人的素养高低对企业的发展是多么重要啊!可以交际应酬，因为商务活动中毕竟是离不开礼仪的，在不同的交往活动中我们会遇到不同的人，如何让人感到舒服，却又没有拍马屁的嫌疑是非常关键的。有助于维护企业形象。在商务交往中，个人便代表了整体，个人的所作所为，一举一动，一言一行，就是企业的典型活体广告，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。

我们还学习了商务谈判知识，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。人生无处不谈判，推销产品是谈判，生意往来是谈判，上街购物要谈判，连夫妻沟通都要谈判，只要想把自己的想法让别人接受，就需要谈判。所以谈判不只是老板或主管阶级的专利，不论您现在是什么身份，时时刻刻都需要具备面对各种谈判的能力。而商务谈判是谈判的一种，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。为了加强我们对商务谈判的理解，亲身体验商务谈判时的心情，提升我们的临场实践能力等，由青岛西车务段和青岛站在教室进行了模拟谈判演示。通过这次模拟谈判，我们取得多方面的收获，找到了在实际工作中的不足，为在今后的商务谈判中提供了良好的经验和借鉴。

这次参加了路局组织的商务谈判专题培训研讨的学习，受益匪浅，感触较深。在培训期间，范红珉老师专题讲解了《铁路货物运价政策及运用》，山东财经学院的王鹏教授讲解了《商务礼仪与技巧》，李永春教授讲解了《商务谈判策略与技巧》，中铁快运王来部长传授了《中铁快运实际操作案例》经验。在培训后期，青岛西车务段和青岛站做了青啤商务洽谈演练。通过这次培训，个人感觉针对性、实用性都非常强，效果明显，为在今后营销、开发工作的开展，打下了基础，提高了我与客户企业在商务洽谈中应当注意和掌握的技能。下面具体谈谈几点体会：

我在大客户部任职，主要为港口大宗矿石客户提供运输服务工作。在实际工作中，商务谈判机会多，既有每年老客户的。

合同。

续签洽谈，又有新开发营销客户的洽谈工作，情况各异，但中心一致。作为路方代表，希望客户能通过铁路运输原材料及产成品，而且运输量越大越好。但在实际洽谈过程中，都会碰到各种各样的问题。比如说，近几年来，由于国家宏观调控，调结构转方式，国家对环保方面的要求越来越高，以及整个钢铁行业粗钢产能过剩等情况，带来整个钢铁业的萎靡不振，亏损严重。在这样的形势下，直接带来了铁路发运量的减少，市场占有率持续下滑。

面对如此不利的局面，我们从源头抓起。首先，进行市场调查，安排驻港组了解进港矿石企业的疏港情况，以及其他运输方式的价格变化等信息，对此进行了认真分析、对比;其次，梳理目标客户，根据企业的不同情况选择了9家管内钢铁企业作为待开发客户;第三，对确定的目标客户进行针对性的调查了解，如：厂内设备数量及开工率、原材料使用量、目前的运营方式、负责人等情况，都进行了深入细致的调查摸底;第四，采取上门营销的策略，面对面听取企业的介绍，了解企业为何不采用铁路运输的原因;第五，根据企业提出的问题，及时向上级主管部门进行分析汇报，并争取有关政策支持;第六，再次与企业约谈，介绍我方提出的解决方案及服务流程，经过多次磨合，最终达成一致意见。目前，我们已经成功与齐林傅山钢铁有限公司签订服务协议，并于3月底前启动铁路运输业务，月均运量5万余吨，增收运输进款500多万元。

通过这次商务谈判的培训，让我对谈判的流程有了更进一步的了解。商务谈判是所有工作中不可或缺的关键一环，礼仪最大化是每一个谈判者的最终目标。但每个谈判者都因该牢记：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。

首先，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，其次要有必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握的。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、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。礼仪是谈判人员道德和文化素养的外在表现。谈判小组任何一个成员在谈判时的着装、言行，都可能关系到一场谈判的成败。所以，谈判人员对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，因为很多问题只有在谈判进行时才出现。总的说来，谈判策略终要影响谈判结果，制定有效的谈判策略是很有意义的。

谈判细节决定成败。在谈判时什么该说，要怎么说，什么事情可以同意，什么时候可以妥协，甚至到穿着，会场布置都是很细节性考虑的问题，比如说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，这些都要在谈判的氛围中去体会，有时表达错一个意思，都将会导致谈判的失败。不仅仅是谈判，做事也一样要注重细节。

总而言之，通过这次培训，使自己对商务洽谈有了一个深层次的认识，时间虽短，收获很大，以后还要继续加强自己在商务礼仪、谈判细节等方面的学习和积累，加强与兄弟单位之间的交流，加强团队建设，为全局的营销开发、增运上量目标的实现，作出自己的贡献。

共

2

页，当前第。

1

页

1

2

。

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！