# 商务英语实训心得体会7篇

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2025-01-04

*为了将自己学到的东西运用到生活中，大家都要认真记录好体会，通过写作读后感，我们能够更好地理解书中的角色，体会他们的情感与经历，以下是小编精心为您推荐的商务英语实训心得体会7篇，供大家参考。此次商务谈判实训内容丰富、形式多样，使得我们的实训即...*

为了将自己学到的东西运用到生活中，大家都要认真记录好体会，通过写作读后感，我们能够更好地理解书中的角色，体会他们的情感与经历，以下是小编精心为您推荐的商务英语实训心得体会7篇，供大家参考。

此次商务谈判实训内容丰富、形式多样，使得我们的实训即丰富又有趣，更好地把理论知识与实践相结合。

通过此次实训，我们认识到：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，从而达到学习的目标，减少经济成本，赢得最大利益，成为一个成功的商务人士。在准备谈判的阶段，我们收集了大量资料，受益匪浅。如各阶段的谈判策略：开始阶段的策略主要是创造良好的气氛，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;报价阶段首先要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;讨价还价是要根据具体的条件和环境进行的，具体策略包括投石问路、竞争对比策略等;在让步阶段，要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，迫使对方让步的策略有利用竞争、顺水推舟等。

在模块二外贸单证缮制中，审核合同，信用证，缮制商业发票，装箱单，提单，保单，产地证，汇票，装船通知，受益人等全部在电脑上操作，这样又让我们熟练了office办公软件和excel填表。同时，通过准确无误的填这些表，培养了我的耐心细致的能力。此次实训为我们提供如此好的锻炼学习机会，为我们在以后的工作中提供丰富的经验!希望学校精品文档

以后能有更多类似的实训，去磨砺我们，提高我们的专业技能，比同级其他学生更有竞争优势﹗

在对英语几乎已经形同陌路的大三，来个商务英语口语实训，像是一个结婚已久的女子突然又有了初恋的感觉，为什么要比喻成女子呢，因为我觉得英语本来应该和女子和恋爱一般美好。两周的商务英语口语实训已经结束了，在这短短的两周时间内真是受。

益匪浅。通过这两个周的实训，我像是回到了学习英标和英语对白的中学时代。虽然很多东西包括单词看来的感觉是似曾相识，但起码，我曾经拥有过。

本实训旨在使学生更加重视英语口语训练并掌握口语表达的有效技巧，使学生进一步强化英语口语能力以适应职业的需要，从而培养较强的商务英语口语实际交际能力。通过本实训，介绍几种有效提高听力和口语的学习方法，力图克服学生开口难的畏惧心理，最终为学生提高商务英语的应用能力、增强商务环境下的英语口头沟通能力提供具有建设性的语言学习启示，从而建立起具有持续性的语言学习能力。

本次商务英语口语实训主要包括三个部分，下面会详细的说明。通过这三个部分的训练，培养学生用英语朗读各种题材书面材料的能力，培养学生在没有文字凭借的情况下用英语表达自己的观点的能力，清楚而逻辑的论证自己的观点的能力，培养在特定的商务情境下不借助文字辅助资料进行连贯而得体的交谈的能力。实训要求学生认真参与、刻苦训练，在准备阶段能运用各种工具解决所遇到的问题，必要时能进行成功地团结合作，在检查中能自如发挥，独立完成所要求的任务。

第一部分：快学国际英标

快学国际英标是从基础的音标开始练习的。老师首先讲解了基础音标的读法，通过重新学习语音音标，让我对音标有了新的认识，发现了我以前在读音标时存在许多错误。对于口语中常出现的惯例性的特定读法，老师也给与我们与时的改正。让我们的英语口语更流畅，更标准。

在学习了基本音标的基础上，有根据这些音标列举出常见的单词、短语、例句，让我们能更好的消化这一读音，让我们的发音更标准。

通过音标的学习让我认识到准确的学习音标为我的英语口语发音打下了良

好的基础，成为我学习英语的优势。通过英语音标记单词是快速记背单词的最有效的一种方法。如果熟练掌握了英语音标发音的规律，就能很好的背下单词。通过基础语。

音训练让我确信它确实带给我很大的改变，可以培养我的语感。而英语学习的最高境界就是语感的形成。这不仅让我们的口语变得更流畅、标准，也会在我们的英语笔试考试中起到极其重要的作用。

第二部分：商务英语口语实训商务英语实习报告一：interview

这一节包括的内容主要是能够流利、准确的说出选择一份工作原因，在面试时最重要的是什么，在面试时应做的准备工作，包括：面试前、面试中、面试后。

通过面试的口语对话练习，让我了解到面试时的常用语。通过把学到的英语知识运用到实际中，锻炼了我们的口语能力。同时面试也是我们步入社会的第一步，对我们的将来起着极其重要的作用。

二：reception and visit

这一部分学习的内容主要是如何向外宾致欢迎词，如何与外商进行对话，以与与外商讨论公司合作的有关事宜。

通过学习这一部分的知识，使客人更好地了解我们的公司，相信我们的公司，才能更好的进行交流合作。

三：meeting and organization

明确叙述会议的目的核对并记录与会者。根据议事日程顺序提出每个项目，然后进行讨论，征求有关与会者的意见。给每一个人表述自己意见的机会。控制讨论过程。如果发生与论题无关或深入到不必要的细节上，应与时引导到议题本身。如果讨论变得复杂，出现各种不同的见解时，你要根据自己的理解将各种观点加以概括。坚持预定的时间，不要拖延。在每个项目讨论结束后加以概括，以便决策或达成结论。在会议结束时，。

对已取得的结果进行概括。如确有必要进一步讨论，可以推迟到下一次会议。确定下次会议的议题和时间。

四：negotiation

协商协议是协商各方需遵守的约束彼此行为的准则。根据协商模式的不同，目前存在以下三种协商：

（1）服务商提供支持的协商（服务商仅提供协商服务，但不参与协商）；

（2）买方或卖方自行协商；

（3）第三方参与的协商。

五：marketing and sales

市场销售是对外贸易也是商务活动中重要组成部分，其中包括市场调查、产品介绍、销售产品、售后服务等方面。只有进行良好的市场调查才能更好的销售商品。应正确的介绍产品，并安排正确的销售手段、提供最好的售后服务。只有做好这些，才能销售好商品。

七：business telephone

作为公司的代表，你打的举止应该是无可挑剔的。许多在打时举止粗鲁的工作人员给自己的行为找理由，说那是可以接受的，甚至理应如此，因为他们正在工作。但这是说不通的。你实际上是在为公司树立形象，因此应该就像面见对方一样尽可能打好。有选择地接是可以的，有时甚至是必要的。但是如何做则有正误之分。首先训练你的秘书要有礼貌。最好问我能问是哪位打来的吗？，而不是谁呀？，更不是谁在打？。第二，不要教你的秘书在你在的时候说不在。说工作太忙无暇通话是可以接受的以诚相待永远是上策。打的人能听出不同，况且，如果你总不在也不太好。不回是无礼的不管来自何人。你或许会错过一个可能成为客户的人。当今许多人不屑回，但如果你身为别人的雇员，如此行为恐怕难以接受。当你能够回时，尽量自己做。如果你必须先让你的秘书代劳，那么应尽快接过。如果是你打的，让对方久等是不礼貌的。

八：business dinner

这一课主要学习的是餐桌上如何点餐以与正确的餐桌礼仪。

良好的餐桌礼仪能够给我们的顾客留下良好的印象，获得更多的青睐。给我们带来无限的商机。

九：：business presentation

在进行产品介绍前要通过三步选好自己的主题。一是确定为什么要选择这件商品，既要容易表达也要有足够的特点。二是要明确听众是什么类型。如果是同行，就要提供更多的\'信息。如果只是顾客，就要提出吸引他们的地方。三是明确听众知道些什么关于产品的知识，想知道些什么。通过这些过程，一定可以做出吸引人眼球的产品介绍会。

第三部分：考核

考核的方式主要是通过以小组的形式进行一样产品的产品介绍会。除了通过上面的方式进行产品介绍会的设计外，在考核而过程中，我还学到了其他知识。

在产品介绍会的开场白时，可以设计一些悬念，提高整个介绍会的趣味性。在结尾时也可以给顾客一些启发性的话语，提高整个介绍会的层次。也可以是一些煽动性的话语，提高顾客的购买欲望。ppt的制作演示过程也是极其重要的一部分，通过它来吸引住全场观众的眼球。此外，也可以在介绍会进行时提供一些样品、试用装等，带动整个场面。产品介绍会不仅要准备充分的知识，也需要一些技巧手段来渲染氛围。

经过为时两个周的商务英语口语实训，通过主题介绍、情景对话、单词注解、常用句型、阅读材料、听力材料等手段进行训练，让我进一步的掌握了口语表达的有效技巧，提高了商务英语口语实际交际能力。培养了我用英语朗读各种题材书面材料的能力，培。

养了我在没有文字凭借的情况下用英语表达自己的观点的能力，清楚而用逻辑的论证自己的观点的能力，培养在特定的商务情境下不借助文字辅助资料进行连贯而得体的交谈的能力。使我能够在应聘、接待（访问）、销售、商务、商务会餐、产品介绍会等方面熟练地运用学过的知识，提高了商务英语口语实际交际能力。同时语感的培养也极大的提高了我的英语笔试水品，有利于英语成绩的提高。

通过大量的口语练习和实践，逐步培养学生敢于开口说英语，培养较为正确的语音语调。重点训练交际功能，培养和提高学生用英语进行口头交际的能力，加强培养学生看图说话、话题叙述与辩论能力，并逐步丰富口头词汇量与功能短语和句子，同时帮助学生了解主要英语国家的文化背景和生活习俗。通过本课程的学习，学生初步学会就日常生活中的`一般情景进行恰当的交谈；能比较准确地表达思想，重点训练学生较连贯地用英语表达思想，丰富口头词汇和句型；能在口头表达英语时注重中西方文化的差异；能使用得体的语言，语音、语调较正确，语流较顺畅，表达的句子能较好地传情达意；经一定的口头准备后，能就社会生活中的一般话题进行连贯发言（3—5分钟）；对日常话题能初步学会用英语进行辩论。

在加强英语语言基础知识和基本技能训练的同时，重视培养学生的实际使用英语进行交际的能力。以培养学生实际运用语言的能力为目的，突出教学内容的实用性和针对性。

不仅要使学生系统地掌握了英语日常口语，了解了语言的文化含义，能使用本族人普遍接受的语言，更重要的是要促进了学生思辨能力的形成与发展，提高学生运用知识思考分析问题、提出见解的能力。

自7月17日起，我们有幸参加了博兴县教育局组织的外教英语口语培训。虽然教授英语已经有几年了，但真正与外国人面对面的交流，还是第一次，所以我们非常珍惜这次学习机会。这几天的学习留给了我们太多的感受及感动：

本来与外教非常的陌生，但一节课下来，外教丰富的面部表情及肢体语言就拉近了我们之间的距离。原来一个微笑、一句笑话、一个动作，就能那么轻易的拉近人们之间的距离，让人们的心更加贴近。同时外教非常尊重学生的不同见解，毫不吝啬他们的赞赏话语。只要学生有一点新思想、新发现，就表扬和鼓励他们，让他们看到自己的价值，注意在实践中满足学生的“成功欲”。学生答对问题时，外教常说：“good job！ok！that\'s a good point .thank you”。这样，每个学生都可品尝成功的喜悦和成就感。一旦学生出了差错，他们不会纠正错误而说：“good try”。这给我们太深的感触，在平时的教学中，我们缺少了这方面的尝试及能力。

最让我们感动的是外教老师们的敬业及认真。这次授课内容他们进行了精心的选择及设计，授课内容丰富多彩，从常用口语（例如认识新朋友，如何介绍、问候，如何谈论家庭、爱好、运动、饮食、居住地址等）到单词及句子的发音、词汇的重音及连读、教学策略及技巧、中西文化的差异等都有涉及。为了上好每节课，他们进行了充分的准备，携带了大量的材料、卡片、胶带、cd、照片等。如果我们的每一节课都经过如此精心的准备，我想我们的教学质量会大大提高。

留给我们较深印象的还有外教们的授课方式及教法。首先他们在上课前就给我们创造了一个学习英语的环境，将单词卡片粘贴在教室四周的墙壁上，形成“word wall”。在上课的过程中，不时穿插游戏及歌曲，让每个学员在轻松快乐中度过每节课，期盼着下一节课。外教们给我们营造一个纯英语的学习环境，培养我们的英文惯性思维能力，我们在课堂上只讲英语，每天都在一个全英文的环境中实践与提高。

最后让我们感动的是参与培训的老师们的学习热情。课堂上每位学员都目不转睛的盯着外教，听他的发音，看他的嘴型，没有一丝的懈怠及漫不经心。活动的时候，学员们或读或写，或讨论或思考，没有一位能有空闲。即使下课了，在课余休息时间，学员们也围着外教交流，询问一些美国的资讯，例如教育、家庭、房屋、饮食、文化等。他们顾不上休息，抓住这次难得的机会，多听地道的英语，多了解西方的文化。

总之，这几天的培训让我们有太多的感动，我们学到了很多方面的东西。我们从外教身上所学的不仅仅是英语口语、西方文化，更多的是他们的敬业精神、授课方式、教法及评价学生。

本次持续x周的毕业综合技能实训，给我很多感触，也让我重新回顾了一下我近四年的大学生活，有不舍，也有遗憾。确实，四年的时光让我学会了应该珍惜每一次让自己提高的机会，认真对待和把握每一次学习的机会。这次实训主要是考察大家对外语的相关方面的认知，口语，以及舞台表现力等。看的出来，班里同学各方面都有提高，而且最重要的是，大家的态度都很好，认真的准备每一次的项目，而且不乏创新，让人眼前一亮。接下来是我对每一次实训项目的体会：

实训项目一：“产品发布会”，这是我们国际商务英语方向的任务，这也是和工程翻译方向不一样的。我们组以耳机为灵感，加上夸张的一些想法，“创作”出了不同于以往的拥有高端技术的xx，它可以自行下载你想要的任何歌曲，有自己的局域网，等等功能。这是发挥大家想象力的时候。我们个个组员同力合作，共同确定了耳机的各种功能及价格等各种具体的问题。我是活动的新闻记者，xx担任设计师，xx详细的描述了财政的分配问题，xx分析了我们产品的市场前景，xx就销售渠道谈了一下自己的看法，xx负责售前咨询以及售后服务。

实训项目二：“人在囧途”，主要要求是以戏剧的形式表现出工作中的囧事。对于这个项目，我们组争论颇多，最后还是决定引用商务谈判课上老师举出的案例，是关于商务中的由于缺乏了解不同国家文化而造成的误会，由此我们创作出了一个戏剧。内容是x方和x方即将签订合同的时候，x方谈判代表为表示我们xx人的热情好客，就邀请x方代表吃饭，然后不停地给x方代表倒酒，而x方则认为这是对他们的不尊重，之后就没立马签合同。之后，x方经过仔细的一番分析，原来是x方酒桌文化而产生的不悦，才导致合同没顺利签成，最后x方代表赶紧赴酒店赔礼道歉，几经波折，合同还是顺利签订。虽然形式不够新颖，语言不够真切，也或许没有达到我们所想表达的那个效果，可是对于这个剧本我们真的是非常的用心，而且由于一些小问题，预先做好的ppt也没有在表演的时候用上，使得我们整个表演更加淡然无味。所以我自己觉得这是几次实训项目里面表现最差的一次了。

实训项目三：“创业资金筹集”，本项目我们依然是以xx为生产产品，组成一个创业团队，来筹集大商业集团的资金。我担任此次活动的主持，为了保证形式上有一定的新颖度，我们组以参加创业资金筹集大赛的形式展开我们的表演，先以一个人为代表参加此次大赛，然后再以现场播放video的形式让其他组员上台表演，每人负责一个部分，资金的合理分配，产品的前景，宣传推广等等，此次我们都是组员自己创作的稿子，虽然没有华丽的语言，可是都很朴实。

出过巨大贡献的精英。此次我扮演的是不管是商业界还是运动方面都是赫赫有名的人物xx，主要我谈论了一下我是什么时候出道的，经过不断的努力奋斗以及持之以恒的精神，最后取得了辉煌的成就，以及给年轻的一代提出了两点忠告：nothing—cannot—change；nothing—is—impossible。在这次的演讲中，我觉得还是在很多方面有待提高的，演讲能力、语调控制以及发音等各个方面。

总而言之，此次实训让我收获了好多，而且我们小组的每个成员也拿出了自己该有的态度和潜在的创造力来完成这为期x周的实训。不过经过这x周，我也深刻的认识到自己还有很多的不足之处，不仅就英语的能力本身，舞台表现力也不行，一上讲台还是会很紧张，希望这些方面在以后的学习和工作中会有所改进。

现在我们已步入大x，经过x年的在校学习，对商务英语有了比较全面的系统的认识和理解，但在校期间，一直在进行着理论知识的学习，没能有机会走出校园或者进行一些商务英语方面的讲解和谈判的训练实践。所以在实训之前，商务英语谈判对我们来说是比较抽象的，脑海中没有什么基本的谈判概念，但通过这次实训，我们揭开了她神秘的面纱，其实一切并不遥远。

一个人如果想走的更远，那他需要不懈的努力。但是如果他想走的更长，那他则需要一个团队，需要一个他懂的并且懂他的团结团队。这次的商务英语谈判实训中，我们被要求进行分组，建立一个四人到五人的谈判小组，分角色饰演谈判双方谈判代表，以此让我们尽可能地体会到谈判双方的角度和立场，让我们的谈判实训更加逼真更加成功。在老师给出我们谈判的双方角色以及其买方所要需要的产品后，我们积极进行分组讨论，而我和我的搭档则选择了作为卖方的谈判代表。一切都在不紧不慢的进行着，收集材料，进行角色的分工，最后开始写谈判剧本。刚开始我以为这次的谈判剧本就是几个人说着几句话最后达到某一个共识这样简单而已。但是当我真正的开始写自己台词的时候，我才恍然大悟，剧本不是那样简单的几句话。我们应该有一个思路、有一个双方交涉甚至双方在某一问题上的僵持，最后才会让我们的谈判成功。这些是后来x老师告诉我们的。很幸运我们这个不成熟的小组遇到了这样一位很有耐心的老师，从最初的处处皆问题到现在的句句都通顺，x老师给了我们很多建议，甚至可以说我们的谈判手稿没有她就没有现在的通顺且合乎情理。也是x老师让我们这个本不是很团结的小组变得上下一心。所以在此特别感谢x老师！每个人都是独一无二的，所以我们的思想以及思维方式也是不一样的，最初关于谈判手稿，我们小组可谓说是各执己见，没有人肯让步，即使是作出让步也只是杯水车薪。离我们老师的思路清晰合作团结最后达成谈判协议的要求还很远。不过，在有专业的老师指导之后，我们了解到谈判仅仅有材料是不够的，我们需要在谈判前做好充分的准备，永远有一个备份计划是不会有错的。谈判的时候我们不仅要注意到自己的行为举止，更要让对方感受到自己的个人魅力，很多时候谈判的成功不在于最终价格的高低而在于谈判者（们）的细微末节是否能够博得对方的好感。决策者需要有谈笑间樯橹灰飞烟灭的魄力；产品讲解者需要有伶俐的口齿，迅速的反应能力。会计则更需要注重于公司的利益得失，一切都是要以谈判双方的互利共赢为最终的目的。谈判不是几个人来代表两个或者几个公司来进行的简单谈话，它是有着一个神圣而又重大责任的对话。一个谈判所连带的利益得失不是一个简单的亏损盈利，它关联着双方或者多方的未来合作与发展。我们不能因为谈判只是商务英语的一部分就忽略它的重要性。往往牵一发而动全身，尤其是商务的终极环节——商务谈判。

实训的经历虽已经过去，可我还会回头去看一下我在那里留下的脚印，我相信那不会是我旅途的归宿，而是我充满挑战和希望的开始！回顾这x天的时间我是专心的，但专心不一定等于成功，我究竟是一名实训生，在知识的构建上还存在着许多断章，还缺乏教学经验，甚至因为读错了某个英语单词或某个字后，学生把错误指出来而无地自容。每当站在讲台上，被一双双纯净的眼睛聚精会神地望着时，作为一名教师的价值感和成就感就油然而生了。这此实训的时间里，我并没有做到一名好老师，也不可能让所有的学生都喜欢我，但只要有一名学生记住我，那么我的第一次实训就不遗憾了。记得那是第x天，一个学生递来一张字条：老师，我喜欢你的微笑，当你微笑着走近我时，使我感到了从来没有过的亲切，我很喜欢你。这是我在实训里收到的最好的，最值得珍藏的礼物。我想，其实走近学生的第一步只须微笑就够。初为人师，总是有些紧张。我带着羞涩与忐忑抱着课本和教案走上讲台时，尽管我做了很多预备，但当我真正面对那么多双眼睛时，我还是紧张了。一堂准备充分的课，会令学生和老师都获益不浅。

例如我在教unit3的时候，这课的主题是“如何询问和回答时间”，教学难度比较大。如果照本宣科地讲授，学生会感到困难和沉闷。为了上好这堂课，我认真研究了课文，找出了重点，难点，准备有针对性地讲。为了令课堂生动，活跃，不沉闷，我还为此准备了大量的教具，授课时就胸有成竹了。当讲到“half”的时候，我拿出准备好的圆卡纸，把它剪成一半，告诉学生这是圆的一半，也就是half。讲到“quarter”时，又把半圆剪成一半，那么剩下来的就是圆的四分之一，也就是“quarter”了。这样学生就形象地明白了这两个单词。而讲到如何表达时间时，我用了一个用红卡纸做的大钟，同学们一开始就被它吸引住了，显得颇有积极性。用实物让学生练习“what’sthetimeit’s…”的句型，学生特别用功，教学效果十分理想。相反，如果我没有认真备课的，那课堂将会气氛沉闷，教学效果不好，与此相比可见，认真备课对教学十分重要。特别是对英语这门学生不甚熟悉并感到困难的外语来说至关重要。一个老师告诉我：备课充分，能调动学生的积极性，上课效果就好。但同时又要有驾驭课堂的能力，因为学生在课堂上的一举一动都会直接影响课堂教学。

因此上课一定要设法令学生投入，不让其分心，这就很讲究方法了。上课内容丰富，现实；教态自然，讲课生动，难易适中照顾全部，就自然能够吸引住学生。所以，老师每天都要有充足的精神，让学生感受到一种自然气氛。英语是一门外语，对学生而言，既生疏又困难，在这样一种大环境之下，要教好英语，就要让学生喜爱英语，让他们对英语产生兴趣。否则学生对这门学科产生畏难情绪，不愿学也无法学下去。以上就是我的工作总结。由于经验颇浅，许多地方存在不足。总之，我觉得教育是一个互动的过程，不单老师要认真投入教学，还需要学生的积极配合，才能达到做老师的目的—把知识真正传给学生。这种过程是很开心的，也是辛苦的，但要做个知识的传播者—人民教师，我要努力学习，将来当一个出色的老师。

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！