

最新谈判实训总结(汇总5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

谈判实训总结篇一

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尤为关键。

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。

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。清楚的认识到了谈判的本质，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凭经验和感觉。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。

共2页，当前第2页12

谈判实训总结篇二

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尤为关键。

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。

谈判实训总结篇三

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不

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，也拉近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、相互协调的目的去提高谈判成功率。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。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。

谈判实训总结篇四

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，也拉近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成功。

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。商务谈判心得体会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。

谈判实训总结篇五

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心得体会，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。

商务谈判实训心得一：商务谈判实训心得

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，也拉近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。