

# 谈判小组编写评审报告下列表述正确的是 是 商务谈判价格谈判技巧(优秀9篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 谈判小组编写评审报告下列表述正确的是篇一

希尔多·奇尔，工会调停者，在最近讨论到一家纽约市大报纸罢工的事。他告诉记者说：“我们已经解决绝大部分的大问题：问题是，现在一些小问题已经变成大问题了。事情就是这样。一旦你们达成协议，谈判便会移到另一主题上面。在一些特别敏感观点上先作让步，有时是较聪明的做法。用这种方法你可以利用敏感观点达成协议的良好氛围，在大谈判中获得全面的成功。当然这些让步必须是你可以割舍、容忍的。事情经常是你可以从半个面包得到比坚持整个面包更多的营养。

耐心就是力量，耐心就是实力。如果不具有其有其他方面的优势，那么，一定要有耐心或寻找没有耐心的对手。这样，也有了防卫的筹码，在必要时，打乱对方的部署，争取胜利。在实际谈判中，无数事例证明，如果感到优势都不明显，或都不存在的话，千万别忘记了要运用耐心。

不可否认，企业具有一定规模，产品有一定的知名度，确实是企业本身具有的优势。但如果不具备这方面的优势，而对方又恰恰具有这样的优势，要改变的办法之一，就是广泛收集信息情报，了解更多的内幕，可以有效地避免谈判中的被动，并发现更多的机会。比如，交易双方就价格问题反复磋商，对方倚仗商品质量一流，不提供优惠价。但购买一方的企业如果掌握了市场行情，变化的走向趋势，如产品价格可

能下降，或有更新的产品出现，那么，就可以据此向企业施加压力，利用卖方急于出售产品的心理，掌握谈判的主动权。

使用最低限度标准也有利的一面。从某种意义上说，它限制了谈判策略与技巧的灵活运用，因为最低限度是不能轻易变更的要求。只有你下定决心，坚持规定的标准，才会避免屈服于对方的压力。同时，最低限度也限制了人们的想象力。不能启发谈判人员去思考提出特别的变通的解决办法。由此可见，应用最低限度标准并不是一个万全之策。它可以避免接受一个不利的协议，也可能造成无法提出和接受有利的方案。

那末，要避免谈判中处于劣势地位可能带来的不利后果，比较好的方法是根据实际情况，提出多样选择方案，从中确定一个最佳方案，作为达成协议的标准。在这些方案中，至少应包括：对谈判结果的设想，对方根据什么向我方提出条件？不利于我方的因素有哪些？怎样克服？在什么样的情况下中断谈判？我们所能达到的目的是什么？在哪些方面进行最佳选择？等等。

在谈判中，对讨论协议有多种应付方案，就会大大增强你的实力，使你有选择进退的余地。有时，能否在谈判中达成协议，则取决于你所提出的最佳选择的吸引力。你的最佳选择越可行，越切合实际，你改变谈判结果的可能性就越大。因为你充分了解和掌握达成协议与不达成协议的各种利弊关系，进而就比较好地掌握了谈判的主动权，掌握了维护自己利益的方法，就会迫使对方在你所希望的基础上谈判。

谈判对方有优势，并不是说在所有的方面都有优势，因为所有的优势都掌握在对方手中，仅靠谈判技巧要达成一个双方都满意的协议恐怕是不可能的。当谈判双方实力相差较大，我方处于劣势时，在谈判之前的准备工作中，就应包括对双方优势的分析，摆出对方的优势，再看看我方的优势是什么，如何利用我方的优势。这样，你就能够对双方的实力相比，

以及由此产生的问题心中有数。例如，我方要购买一批产品，谈判的对手是实力雄厚的大公司，产品很有竞争力，生产批量大、周期短、交货迅速，这些都是它的优势。但是，它急于出售产品以加速资金周转，就是它的短处，也恰恰是我方的优势。

双方在谈判中的优势、劣势并不是绝对的。在谈判初期，就双方的实力对比来看，你可能处于劣势。但是，随着多种方案的提出，增加了你的实力，也增加了你的优势。

有时，一方优势可能被掩盖了，表现不明显，也可能对方没有认识到你的优势的重要意义。因此，在谈判中如何利用自己的优势，发挥自己的长处，攻击对方的短处、薄弱环节，也是谈判人员应掌握的策略技巧之一。

总之，要改变谈判中的劣势，在坚持上述原则的基础上所应采取的具体步骤有三点：

第一，制定在成协议所必需的措施。如果不能达成协议，是否还存在着与其他公司洽谈的可能？如果按照对方的条件，是自己生产合算，还是购买合算。

第二，改进自己的最佳设想，把这些变为实际的选择。如果认为与对方谈判达成协议比不达成协议要有利，就应努力地把这种可能变为现实，最主要的是在谈判中不断充实、修改自己的最佳方案、计划，使之更加切合实际。

第三，在确定最佳方案的同时，也应明确达不成协议所应采取的行动。

## **谈判小组编写评审报告下列表述正确的是篇二**

谈判作为一种现代社会生活中常见的应用技巧，它在各行各业中都广泛使用，用以解决各种争议和博弈。而在实际的谈

判过程中，人们往往会面临各种各样的困难和障碍。因此，我在这里想谈谈自己在参与谈判案件中所获得的心得体会，以及对于谈判技巧和实践中的一些地方的思考和理解。

## 第二段：出现问题

首先，在谈判的过程中，往往会出现“得失”心理。不少人在博弈的过程中，容易被自己想要获得胜利的愿望冲昏了头，从而忽视了对方的利益。其实此时我们应该遵循的是 win-win 的哲学。我们在谈判中不能过于自我中心，而应该将目光放在彼此的利益上，找到共同的最优解决方案，这样才能使双方达到都能获得满意的结果。

## 第三段：应对策略

其次，在谈判中应该学会掌握一些心理分析和战术策略。我们在谈判时不能只是被动的被动接受，而应该充分的战术应对，掌握场面的主动权。这时可采取一些绕弯路的策略，如提出一些合理的问题，揭示对方的心态，导引他的思维，将他引向自己想要的结果。如果此时无法改变对方的主意，那么就选择转移话题，以哀求、探讨等方式继续引导谈判结果的走向。

## 第四段：值得注意

再者，在谈判过程中，我们还应该关注地方的细节和方面。如考虑到自身的形象，合理地运用语言、动作、隐喻、比喻的技巧，加强自己的思想力度。另外，在面对不同的人 and 场合，我们也要学会随机应变，不断地调整自己的战术策略，找到合适的角度去进行沟通。我们还要学会思考对方的心理和想法，以推展谈判进程。

## 第五段：总结

总的来说，参与谈判是一项很有意义的活动，不仅可以帮助我们增加经验，同时也是提高个人能力的重要工具。通过谈判，我们可以展示我们自身的优点，诠释我们的思想和想法。我们要学会掌握各种谈判技巧，以及提高自身的战略应对能力。如果我们能够更加理解对方的需求和意愿，同时考虑到我们自己的利益，才能实现 win-win 的谈判目标。总之，在谈判的道路上，关键是保持清醒的头脑，不断吸收经验，不断改进自己的能力。

### 谈判小组编写评审报告下列表述正确的是篇三

历时半月，模拟商务谈判大赛最终在402学术报告厅圆满落幕了。作为经济系“奋进杯”系列活动之一，我们成功的完成了选手选拔，赛前培训，初赛，二次培训，决赛及最后的表演赛。本次比赛很好地展示了工商学子在商务战场上的风采。

本次比赛的大致策划是由邱同庆同学提供，学习部改进后完成的。在前期宣传阶段，我们学习部通过开展学习委员例会等形式宣传我们的活动。首先进行专业内选拔，组成六只专业队再参加预赛，预赛共六只队伍参加，分别是大一金融，大一国贸，大一金融国贸组合，大一投资，大二金融，大二国贸。总得来说，前期宣传还是比较成功，参与的同学比较多，但问题还是存在的，比如专业内部选拔没有评委进行指导，没有对商务谈判有一定专业知识的同学或老师来担当评委。还有就是准备不够充分，策划不够细致，没有制定一些应急方案等，可能这是首次商务谈判比赛，准备工作有所不足，今后我们会做得更好的。

成的辩论赛，极力去辩驳对方的观点，却忘记了商务谈判的本质是双赢。

在这之后我们便开始紧锣密鼓地对12月x日完的模拟商务谈判的表演赛进行筹备了，各个部门的分工以及现场任务的分配都井井有条地有序地进行着。然后，我们还对选手的个人信

息进行的整理，并拍摄了选手们的照片及他们的团队照片。

12月x日，从中午开始，学生会的工作人员便开始布置会场，力求举办一场高标准的学术性晚会。18点，全体学生会成员到场，进行最后的准备，迎宾，安检，会场布置□ppt展示，茶水，嘉宾及评委的接待各个部门有条不紊，分工合作。美中不足的是，前期在通知各班班长的时候可能没有强调时间的问题，导致19点之前，会场的座位还没有坐满。这在以后的活动中是一定要注意的!19点整点，比赛开始。选手们进行了激烈的比赛。25分钟之后，上半场时间到，进入了中场休息时间。比赛休息时，由秘书处部长黄小松同学主持了与观众的互动环节，把现场的气氛带动了起来，并借机宣传了我系的“奋进之夜”晚会及明年全院将开展的“七彩”文化节。随着谈判双方签订合同，本次比赛圆满的落下了帷幕，之后选手们与院领导及老师合影，结束了此次为期半月的模拟商务谈判大赛。

本次比赛还是暴露出我们在工作中的许多问题，需要加以改进。我所在的学习部在今后应该多多地学习自己在经济学科内的知识，多了解一下学术性活动如何开展，这样在今后开展类似的活动时便能举一反三，事半功倍。在今后的工作中我们将吸取教训，改正错误，提升工作质量，更好的完成任务。

相信我们下次一定能做得更好!

经济系分团委学生会学习部

喻思阳

20xx.12.13

## 谈判小组编写评审报告下列表述正确的是篇四

发生在商业活动中的谈判，是企业日常合作中必不可少的一部分。在谈判中，各方意见不同，策略繁多，如何通过谈判解决矛盾成为当务之急。这篇文章将探讨我在谈判过程中的一些体验和思考。

### 第二段：准备与沟通

在开始谈判前，我们要对自己和对方有充分的了解，了解对方的利益、需求、心态。这样有助于制定更有效的谈判策略。同时，谈判还需要充分的沟通，双方应当坦诚相待、表达自己的诉求和立场。此外，要注重语言和姿态，以尊重对方为前提，保持冷静理智和灵活应变。

### 第三段：铺垫与适度妥协

在谈判过程中，有时会遭遇对方拒绝、推脱或采取其他对自己不利的措施。这时，我们不应动怒或行动过激，而是需要寻找妥协的机会。首先需要以一些合理的条件逐步为自己开辟空间，与对方建立良好的关系，增加彼此联系的可能性。其次，需要给对方一些适度的妥协，以增强双方的互信和合作，创造双赢的局面。

### 第四段：发现对方的诉求

在谈判中，我们也需要注意到对方表达的真实诉求。当我们能发现对方真正的意愿时，可以为自己的下一步策略提供参考和方向。另一方面，如果能够满足对方的实际需要，也有可能谈判中取得意想不到的进展。

### 第五段：总结

谈判不仅是策略与技艺的比拼，更是情感与智慧的博弈。在

谈判过程中，需要树立双赢的理念，注重沟通和信任，同时具备安排和取舍的能力。在实际操作中，我们也需要从多方位思考问题，尽量发现或发掘出对方的需求和诉求，以增加取得成功的可能性。总之，只有在谈判中良好的态度，才能取得更好的合作协议。

## 谈判小组编写评审报告下列表述正确的是篇五

在很多情况下，提问者会采取连珠炮的形式提问，这对回答者很不利。特别是如果对方有准备，就会使回答者落入圈套中。因此，要尽量使问话者找不到继续追问的话题和借口。

其中一个比较好的方法是回答一些客观原因，但要避免自己的原因。例如：“我们交货延期，是由于铁路运输……，许可证办理……。”但不要谈论公司可能出现的问题吧。

有时，可以用借口说明无法回答或信息无法获得，回避棘手的问题，稀释回答的气氛。此外，当对方的问题不能予以清晰、有条理的回答时，可以降低问题的意义，如“我们考虑过，情况没有你想的那样严重。”

### 2. 不给对方追问的兴趣和机会

在谈判的过程中，如果对方不断提出问题，且提问环环相扣，步步紧逼，回答者会很容易落入对方的陷阱而陷于被动，甚至有可能导致谈判的失败。

因此，谈判者在回复尽可能不要留下尾巴，授人以柄，让对方抓住某个点继续问问题，并试图控制对方的攻击，让它找不到借口继续问。

### 3. 给自己时间思考

为了整个谈判处于有利位置，当面对对方的问题，谈判代表



应该给自己一些时间去思考，明确对方的问题的真实意图，然后决定答案的方式和范围，并预测对方的态度和反应，仔细考虑后，然后平静地回答。

否则，很容易落入对方事先设下的陷阱，或暴露本方的意图而陷入被动境地。

实际中可以在对方提出问题之后，可以喝口水，或调整坐姿，也可以移动椅子，整理一下桌子上的资料文件，或翻一翻笔记本，借助这样一些很自然的动作来延缓时间，给自己考虑对方提出问题的回应时间。

#### 4. 回答时要有所保留，勿“全盘托出”

谈判中回答问题还有一个大的原则需要注意，即该说的就说，不该说的则不能说。

换句话说，为了避免在回答中出现错误，谈判者可以自己缩小对方问题的范围，或者修改和解释回答的前提来缩小回答的范围。

这是因为有些问题不值得回答，而有些问题只需要部分答案。如果没有策略地“全盘托出”，将不可避免地暴露自己的底细。

在这种情况下，提问的一方也就不再需要继续提问就获得了对他们有用的信息，而自己的一方则会因此失去继续反馈交流的通道，导致己方谈判中的被动地位。