谈判小组编写评审报告下列表述正确的是 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,至少要包括: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,在面对不同的人和场合,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,也有可能在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。