

# 2023年模拟谈判心得体会总结(实用5篇)

我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。

## 模拟谈判心得体会总结篇一

商务谈判实训总结 商务谈判是在经济活动中，谈判双方通过协商来确定与交换有关的各种条件的一项必不可少的活动，它可以促进双方达成协议，是双方洽谈的一项重要环节。商务谈判是人们相互调整利益，减少分歧，并最终确立共同利益的行为过程。我们就是以这种形式来进行模拟商务谈判，在谈判过程中充分利用课程所学的方案策略，同时也结合营销手段，达到谈判的最佳效果。

在本周实训的第一天，侯老师教我们学习谈判中的礼仪，比如我们的站姿、坐姿、怎样打领带等等。让我们从中受益匪浅，每一个细节都可以延伸应用到我们以后的工作生活中。在实训的第二天，我们的任务是按小组完成方案撰写和开局与签约的模拟。其中，方案撰写，分为买方和卖方的角色完成，具体小组内部分工。我们小组有6人，林丹娜、吕珺婧和我3人完成买方方案，杨明明、李怡敏和郑煌佳3人完成卖方方案。在上午时段我们完成了纸质稿的内容并交到学习委员那里，下午的时候6人一同前往图书馆完成了谈判情景模拟拍摄。

在实训的第三天，班级的团支书下达了双数同学的任务。首先我被分配到组建公司的任务，我们的小组成员有王茂、刘挺、楼姗姗、颜青云、杨明明、娄华锋。作为小组长的我，在第一时间联系了各个小组成员，并在讨论组里分配好任务，

杨明明负责我们公司的产品介绍，要求图文并茂，（我们公司主营景宁惠明茶，龙泉贡茶，遂昌太虚妙露茶，松阳银猴，等等），她上网负责搜索这些茶叶的资料，并配上对应的图片。刘挺负责我们公司最重要的经营产品：景宁惠明茶（这个产品是我们要与美国某公司关于购销茶叶谈判的茶叶），是我们公司的招牌。也要求图文并茂，一定要详细一些，图片要好看一些。颜青云负责我们公司产品主要经营的方向。楼姗姗负责我们公司的介绍。娄华锋负责做我们公司产品的资信程度。分配好小组成员的各项任务后，我负责整理和修改他们所发给我的内容，然后组建好公司发给林丹娜。当天我们高效的完成了林丹娜分配给我们的任务。

在实训的第四天，我收到任务到团支书寝室与英语1118班的美方代表磋商，当时达成了协议。之后我又负责书写了谈判人员的姓名。晚上的时候准备收集各项有利于我们周五谈判的资料。

实训的第五天，我们早早的起床，穿上了职业装，前往会议室进一步布置谈判的场景。在今天的谈判过程中，我们遇到了很多问题，也发现了很多自己的不足，同时也暴露了很多自己的缺陷。唯一值得欣慰的是我们稀里糊涂以一个高价卖给了对方，最后对方也稀里糊涂的以cif 28usd/50g接受了报价。

在此次模拟谈判中，整个谈判效果欠佳，但是却锻炼了我们的谈判能力、团队合作能力、认识和了解事物的力，同时也存在很多反思的地方。我认为我们可以从以下方面进行改进：

（1）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。

（2）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。

(3) 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。

(4) 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。

(5) 要等对方说完再进行自己的观点阐述，这是对对方的一种尊重。

(6) 尽量抓做让对方做出让步的要害，而不要夸夸其谈。

(7) 双赢是最好的谈判结果。在不损害自身利益的前提下，应当尽可能地替谈判对手着想，主动为对方保留一定的利益。

(8) 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。以后更应该对自己公司负责任一些。

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。

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，还可以学会在与他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，相信一切都会春暖花开。

## 模拟谈判心得体会总结篇二

上了一个学期的商务谈判课，让我学到了很多。尤其是秦老师的教学风格，和蔼可亲的性格但见到迟到的同学又会带有一些严厉的神情。老师说：上课最重要看的是态度，态度好细节决定了你的成败。我深深的记住了这句话。

商务谈判这节课既有老师的讲课又有同学们的互动，也适量的布置了课后作业。在课堂上，老师经常和我们分享一些他自己有趣的经历，或者讲一些实际生活中的例子，每次都惹得大家爆笑不止，本来快要去找周公的同学也来了精神，继续听课。乍看上去，秦老师似乎只是随意的讲故事，课堂气氛变得很活跃，大家的注意力也被重新吸引到学习上，目的也就算是达到了；然而细细品味，这些故事里面常常蕴有深意。也许故事本身并没有什么复杂深刻，但是李老师却通过这些故事向大家传递了很多理念。他很善于启发同学们思考，授课不会拘泥于课本，常常针对一个问题展开讨论，拓宽大家的思路；虽然有时候这些额外的知识很有些艰深难懂，但是确实锻炼了我们独立思考的能力。

讲课方式灵活多样，这使得我对和大家一起学习谈判的经历非常着迷。也正因为李老师上课如此精彩，常常在不知不觉之中，下课铃就响了。每一次上课我都充满期待，心里猜测着李老师这次又有什么独到的见解，会向大家传递什么重要的理念，大家又会有什么经典的观点发表，也急着和大家分享自己最新的感悟。

其次，给我印象最深的就是模拟谈判了，这次虽然表现的不是太尽如人意，但还是取得了一些其他满意的成绩。从谈判前的人员分工，收集相应的资料，制定谈判规划，模拟谈判的排练，都锻炼了我们组各个成员的动手能力，沟通技巧，组织能力等，同时也增进了我们同学之间的友至今谈判前的各种准备活动还在我脑中闪现。

还记得在谈判前两周，我们组就开始开会讨论这次谈判的具体事宜，我们都表示这次模拟谈判要进行系统的规划，收集详细的资料，明确各成员的责任分工，要一同编写谈判剧本，我们把从网上收集来的资料经过汇总，我们上上下下修改达十余次，每次排练过程中我们都积极讨论修改的地方，从实际出发力求使资料真实可信符合事实。虽然这次是模拟谈判，却让我们感受到了谈判的气氛，在排练过程中我们扮演不同的角色，我们代表不同的公司，当我们为了各自公司利益争执不下、不肯相让时，相信我们都进入了角色，这让我们感觉到了真实谈判的感觉，锻炼了我们在谈判中实际能力，如应时刻保持头脑清醒，思维敏捷，不要落入对方的圈套中，这样才能在谈判中保持主动，另外在谈判中也要不断转变思路从而使谈判向自己有利的方面转变，同时在谈判中也要学会缓和气氛，当谈判进入僵局时适当聊几个轻松话题拉近与对方的关系这也是对谈判取得成功有很大帮助的。

通过对这次模拟谈判我们也暴露出很多的弱点，在进行准备此次模拟谈判过程中我们发现我们的知识面太窄，对于一些商业的专有名词不是太了解，对于一些商务礼仪也不太懂，还需要学习给方面的知识啊。这次模拟谈判是我们学到了很

多书本上没办法学到的东西，比如：

- 1、要以集体利益为重，团体作战，不论什么决定，没有团队的共识与合作，一个人的能力很难完成。首先要取得队友的支持，倾听并考虑其他队友的意见。不要擅自做主。
- 2、在谈判中要采取灵活的谈判方式，软硬兼施，必要时用强硬的态度。
- 3、采用横向谈判方式，一个问题谈不下来，就应想尽一切办法，转移话题，洽谈其他方面的问题，必要时采取停止谈判。
- 4、明白双赢不是双方平均得利，而是各取所需。双赢的条件是：各自有对方需要或必要的东西。

在这门课中学到了很多，但还是有很多的不足，但是这门实践性和实用性极强的学科，在书本上是学不完谈不尽的。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。学习是循序渐进的过程，重在积累，而不能想一蹴而就。

## 模拟谈判心得体会总结篇三

管理者关注基层，思考的是“怎样才能有效地把事情做好”；领导关注高层，思考的是“我想成绩的是什么事”。

对不起，我把大家带跑偏了。

其实，我内心里还是想赢。

判定输赢的标准是什么？赢的意义是什么？赢对大家来说有多

大的吸引力？

——不过是个名声。

领导者应该为大家制定一个愿景，我们最终会实现什么什么，然后我们接下来应该怎么做，做完这一步我们会实现什么，做完那一步我们又会实现什么。佳良哥哥如是说宏伟哥哥。

愿景应该是每一个积极参与的人都可以在这次模拟中在能力上、知识上、思想上有着大幅度的提升。

目标应该是每个认真准备的同学都可以对财务有着更加深入的理解。

从结果上看：

上半场和下半场的纠缠，都是不应该的，不仅消耗了大家大部分的精力，而且还让大家很没有成就感。

下半场的重点其实在利率和延期期限上，我上场后才意识到这个问题，但由于准备不足，一再失守，最终全线溃败。

我逐渐意识到，准备过程中应有所分工和赋权，大家有了明确的任务，才有了存在感，有了研究与探索的积极性。

我逐渐意识到，领导者应该花足够的时间站在全局思考目标和重点，然后与大家一起执行，并在执行的过程中逐渐修正。

我一个人写出的提纲，压制了所有队员的积极性。

我的提纲把大家的注意力都放在了提纲而不是融资方说的话和做出的回答上，这就直接导致了大家和我对融资方的关注度不够，并影响了大家在融资方话语中挑刺的意识，这就造成了正常谈判更像是双方的自说自话，追问的部分不够，按照于老师的话讲，这叫做，有“谈”没有“判”。

这其实反映了两方面的问题：首先是准备过程中的不充分，没有提前设想对方可能会做出什么样的回答，我们应做出什么样的追问；其次是逻辑分析能力不够，错误找不出来。

记得在第二次会议上，于老师就纠正我的谈判提纲，提醒我重点抓的不对。我心一沉，杀手锏都没了，状态都理想了，这还有什么刺儿可挑的，给他们打款得了，不谈判了。

想想确实有道理，开完会我跑到楼下一人来回踱步思考该怎么办，第二天重写了方案。

于老师在周五的谈判模拟上提醒我，佳楠，想问题要实在点。我问老师，什么叫实在点？老师说，就是不能太理想化。

谈判模拟结束的现在，我才知道自己多么理想化。

我还是没把中国农业银行当成自己的公司，公司利益与个人利益紧密相关还是没能深入骨髓。

痛定思痛，深刻反思。

怕是谁都不会想到，我在谈判的时候还在想着要不要问问于老师或者其他队员应该怎么办。在很多重要的时点我犹豫不决，尤其是在下半场。

贵凤问我下半场该不该以利息和延期为主的时候，我犹豫不决，她用财报数据质问融资方的时候我还在犹豫。

融资方把两年定期利率说成7%的时候，我还在犹豫要不要当场打脸，是不是我们的沟通出现了问题。

融资方使用技巧的时候，我脑中一片空白，完全不知应该如何应对。

“我的学生只有战死沙场的勇士，没有落荒的逃兵。”我深



深地以自己的逃兵行为为耻。

全场最大的亮点——洪森大哥对银行队提出的问题反应的快速、准确、行云流水、令人惊叹。

我跑去请教洪森哥，洪森哥提到了三点：一是实践经验，他参加过学校的辩论赛和外交大赛，场上的经验比较足；二是对财务报告和项目的熟悉；三是自己对对方可能提出的问题进行预设。

洪森哥在实践中练出了实力，准备时下了足够的功夫更是如虎添翼，助他成为了场上最闪亮的黑马。

谈判双方都需要同理心，融资方需要想银行方可能提问什么问题，银行方需要思考融资方可能如何回答问题，可以如何挑刺儿(简言之，挖坑与持续挖坑)。

但是这次银行方还多了个任务就是，考虑自己问的问题对方能否回答上来，因为对方不是真正的中水渔业的工作人员，很多情况并不了解。

双方面对的都是没有答案的答卷，想得多，自然取胜。

上场后看到我写的那些问题，我却发现自己问不出来。

当问题没有被深刻地理解，当问题没有清晰地形成思维的回路，这时候如果再来个表达能力差的补刀，估计你就能体会我在场时的绝望感了。

没别的，就是缺练。

我们来似乎真的是为了赢而已，为了挑刺而挑刺所营造出的剑拔弩张的气氛，真心不是老师所说的，合作共赢。

我对商务礼仪的学习还不够，在很多细节处理上的问题是比

较多的，比如等所有人都站在座位上之后再坐下，比如跟其他人说话的时候手里不能拿着笔。这方面需要有针对性地加强。

??悟已往之不谏，知来者之可追——不能对过去穷追不舍

我拟出的提纲，都是在质问中水渔业的过去。

而项目是从现在开始，到未来的某个时间点结束，老师说这是一个“矢量”，简单地说，就是根据从前的数据和增长趋势，预测出未来的情况，告诉我们可以还本付息。

可以还本付息是结论，是未来不可预计的；从前的数据和增长趋势是原因，也是事实，是不该追究和不可改变的；而连接结论和原因的逻辑，才是我们应该关注的。

这就像是我们高中数学中学的充分条件和必要条件，一个命题能否推出另一个命题。

财务分析学习的过程中应务必理解每个分析指标背后所代表的含义，以及各个指标与财务报表中各项目之间的联系。

不知不觉中，一种全新的心智模式(可理解为“财商”)逐渐地形成，我们会逐渐地把财报中具体的项目与具体企业联系起来，我们会逐渐明白，哪些钱该花而哪些钱该省；进而逐渐形成了家庭理财的意识。

## 模拟谈判心得体会总结篇四

模拟商务谈判对于培养学生的沟通能力、策略思维和团队合作能力具有重要的作用。而在模拟商务谈判中，道具的运用更是可以增添情境、提高参与者的参与度。下面就本人在模拟商务谈判中的道具运用进行一次总结和体会。

## 第一段：道具的选择与运用

在模拟商务谈判中，选择合适的道具对于参与者的参与度和互动性起到了积极的促进作用。一些常见的道具，例如卡片、投影仪、白板、拍卖槌等，都可以用来增加场景感和视觉效果，并且可以为参与者提供更直观的参考。例如，当我们参与一个以价格为重要谈判因素的销售谈判时，我们可以使用卡片来代表各种报价方案，将其放在桌面上进行比较和讨论，这样一来可以使谈判参与者更容易理解信息，并且便于进行交流和决策。

## 第二段：道具的视觉效果

道具的视觉效果在模拟商务谈判中起到了相当重要的作用。一个形象、生动的道具可以使参与者更有兴趣和热情地参与谈判，并且有助于他们更好地理解 and 记忆信息。比如，在一个合作项目洽谈中，我曾使用一个拼图模型来代表整个项目，每个谈判阶段都有相应的拼图块，随着协议的达成，我会逐渐拼接起来。这样一来，参与者可以通过观察拼图的变化来直观地知道项目的进展情况，并更好地参与决策和对话。

## 第三段：道具的情境营造

道具还可以用来创造情境，让参与者更好地融入谈判角色。例如，在模拟外卖平台的商务谈判中，我用一只模拟的餐馆小饰品来代表餐厅老板，在与其他谈判方进行洽谈时，我会将其摆放在桌面上，这样一来不仅可以为谈判增添一些趣味性，还有助于参与者更好地体验和理解餐馆老板的角色，从而更准确地发表观点和提出要求。

## 第四段：道具的引导讨论

道具还可以用来引导讨论和决策。比如，在一个谈判中，我使用了拍卖槌来代表时间的计算和限制，每一轮谈判的时间

限制为一分钟，当拍卖槌敲响时，即表示时间到，参与者需要作出相应的决策。这种方式既可以提高讨论的效率，又能让参与者更好地体验压力和决策的重要性。

## 第五段：道具的有效传递信息

道具在模拟商务谈判中还可以用来传递信息。比如，在一个团队合作的项目中，我使用颜色不同的小卡片来代表不同的任务，每个团队成员可以通过选择卡片来选择自己负责的任务，并通过摆放位置和颜色来表示任务的进展和重要性。这样一来，即可以增加团队成员之间的协作和互动，又可以让大家更清楚地了解项目的整体情况。

综上所述，模拟商务谈判中道具的运用对于增强参与者的参与度、提高讨论效果和传递信息起到了积极的促进作用。因此，在模拟商务谈判中，我们应该充分利用可用的道具，选择合适的道具，并在实践中不断探索创新，以提高谈判的质量和效果。

## 模拟谈判心得体会总结篇五

商务谈判是商业领域中一项至关重要的活动，而道具作为一种帮助交流、展示以及增强影响力的工具，在谈判中发挥着重要作用。在模拟商务谈判中，我有幸使用了多种道具，从而获得了一些有益的心得体会。这篇文章将从道具的选择、使用和效果等方面来阐述我在模拟商务谈判中的体会。

### 第二段：道具选择的原则和技巧

在模拟商务谈判中，道具的选择需要遵循一些原则和技巧。首先，道具要与议题相关，能够突出自己的观点和要求。其次，道具要具备较高的可视性和触感性，能够引起与会者的兴趣和共鸣。此外，道具的使用应该符合礼仪，不能过于张扬或过于消极。最后，道具的选择还应该考虑到自身形象和

形象定位，不能与自身角色不符。

### 第三段：道具使用的技巧和方法

道具的使用也需要一些技巧和方法。首先，道具的呈现方式应该得体，可以通过手持、放置或展示等方式进行。其次，道具的使用时机要恰到好处，不能过早或过晚，以保持对方的兴趣和有效的谈判节奏。此外，道具的使用还需要与言语语言相结合，形成更加有力的论述。最后，道具的使用要注意与会者的观感，不能给人以太过商业化或虚假的印象。

### 第四段：道具的效果和影响力

在模拟商务谈判中，道具的使用对于提升议题重要性和增加谈判影响力具有显著效果。道具作为视觉工具，能够突出谈判方的观点，并通过形象化的方式加深与会者的印象。道具还能够创造气氛，增强与会者的参与感和合作意愿。最重要的是，道具可以让谈判双方更加直观地感受到谈判结果，更好地理解对方的意图和诉求。

### 第五段：道具的局限与完善

虽然道具在模拟商务谈判中发挥了重要作用，但也存在一些局限之处。首先，不同的道具可能会对不同的参与者产生不同的影响，需要根据谈判方的不同特点和需求进行个性化选择。其次，道具所展示的信息有时候可能过于片面，不能全面反映谈判对象的意图和态度。最后，道具只是一种辅助工具，谈判的成败还需要依靠双方的智慧和实力。

综上所述，模拟商务谈判道具的选择、使用和效果对于成功推进谈判和增强影响力具有重要作用。通过选择与议题相关的道具、恰到好处的使用和灵活的方式，可以有效地展示自己的观点和需求，增加谈判的成功几率。然而，道具的使用也需要注意个性化选择、信息的全面性以及其自身的局限性，

以便在谈判中取得更好的效果。