

最新商务谈判个人心得体会(优秀5篇)

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

商务谈判个人心得体会篇一

再次幸运的参加了公司培训，从《管理沟通与商务谈判》培训学习到了很多。努力工作并不是把工作做好的唯一途径，还需要讲究方式方法。可以说这次培训受益匪浅，感悟颇多。特别让我明白作为基层管理与上与下沟通的重要性。有效的沟通与谈判对于一个公司发展的重要性。老师讲的时候我在下面记下来的东西，能利用到生活以及工作当中。主要有三点，给大家分享下：

一、沟通

四川大学教授吴易凌老师，给我们讲沟通是人与人之间、人与群体之间思想与感情的传递和反馈的过程，以求思想达成一致和感情的通畅。我觉得沟通要表明自己的目的，看清楚场合、分清楚时间、找准地点很重要。说话的方式非常重要，沟通的重点在于声音及身体语言。眼神及脸部表情尤为重点，同样的一句话说的声调不通，给人的感觉完全不一样，沟通的结果也就会不同了。处理突发事件沟通时要注意自己的态度和观察对方情绪。在沟通中你改变不了群体的时候，就必须融入环境加入群体才会有有效的沟通。做人做事息息相关，办成功一件事情，争取必要的机会，就是要抓住不放手，有效沟通就是成功的关键第一步。没有沟通哪里来的成功呢???沟通需要反省自己，怎么找到人际关系、怎么发展人际关系。在这里我就想到了沟通好了过后那就需要信任，如以

后请假或不在岗位需要代理人处理工作的时候，关键的交待下。过后就需要信任代理人让他自己全权处理，不需要电话指挥。

二、谈判

吴老师讲谈判就是沟通过后做决定，谈：就是沟通，判：就是下决定。从这点可以证明沟通和谈判时密不可分的。吴老师讲：赢者不全赢、输者不全输。格力电器董事长董明珠讲过‘舍得和得舍一字之差结果却相差千里。’这两句话当中其实都有一个相同点，那就是任何事情都具有两面性。舍未必是祸，得也不一定是福，但人们往往喜欢得，不喜欢舍。斤斤计较于一丝一毫的得失，结果却失去了很多应该去得的东西。所以谈判的目的就是每个人都选择对自己利益最佳的行为。谈判必须要保持良好的心态，处理事情不要以第一身份处理，用第三方的身份是最好的。吴教授讲过：“有了关系就没关系；没有关系就有关系了。”所以谈判身份不能悬殊太大，身份有悬殊的话自己要主动寻找并利用有效的所有关系。一件事情首先要告诉自己我们要什么，我们的目的是什么。我们要的是结果，不是过程。

三、总结经典

沟通与谈判四大效应：

同体效应：自己人效应，人们对“自己人”的话更信赖，更易于接受。近因效应：最近一次接触，给人留下的印象最深，对知觉影响最大。扎琼克效应：没有沟通就不要奢求理解。

主动适应效应：越适应越能产生影响。

沟通谈判的三大技巧：

听，耳到、眼到、脑到、口到、心道。

问，你是谁？你想要什么？你能够要什么？

说，清晰、简要、有力。

吴老师说：万物都有灵性，都存在一种关系；谈判其实就是相互关系，需做到当断即断、能拖就拖。尊重要做到到位不越位，用权不越权；出场不炫耀，做事不抢。遇事不解释，反省自己的问题，才能更好的解决问题。中医学证明悲是可以制怒的，这个可以自己做实验。没有人喜欢老是被反对，不要老是反对别人。先顺着肯定别人，再发表自己的见解。要人办事要用敬语，不论地位、不论贵贱、不论关系。总结说一下“管理沟通与商务谈判”就是运用好所学知识达成自己的目标，非是使对方屈服。把老师所讲和自己领悟到的东西运用到我们的工作和生活当中就是我的目标。

商务谈判个人心得体会篇二

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。
- 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。

商务谈判个人心得体会篇三

“我们永远也不要惧怕谈判。但是，我们永远也不要由于惧怕而谈判。”你认为约翰·肯尼迪说这番话时想的是什么？你在谈判中是否曾经有过惧怕的感觉？谈判是不可避免的。和恐惧感一样，它是生活中一个天然的组成部分。如果你懂得恐惧

是某种形式的压力，也就不难理解，如果你没有做好充分准备，为什么恐惧会在谈判中突然间冒出来。任何交易都会由于不确定的感觉而被毁掉。

如果你知道了在谈判前、谈判中和谈判后需要了解什么和应该怎么做后，你就知道了如何扮演上述这些角色。调查研究和计划认识谈判的调查研究和计划阶段的重要性。

了解每次谈判前都应该调查研究的3个方面。

了解在特定的情景中可能影响谈判的环境因素。排列成功地计划谈判结果需要遵循的步骤。

展示认识到在谈判过程中出色地进行展示会给你带来益处。

根据star模式，选出有效地组织展示的要点。选出成功地利用视觉辅助手段强化展示效果应注意的事项。明确成功地进行展示的方法。

讨价还价认识在谈判中有效地完成讨价还价阶段的重要性。

排列主动采取讨价还价立场需要遵循的步骤。

了解谈判中使用的强迫型和说服型的方法。

明确关于做出让步的公认的指导原则。

签署协议和取胜 认识在谈判中有效地完成签署协议阶段的重要性。

识别在特定情况下表明应该适时签订协议的信号。

了解构成一个有效协议的关键要素。了解如何评价谈判的各个方面。

商务谈判个人心得体会篇四

江西省某工艺雕刻厂原是一家濒临倒闭的小厂，经过几年的努力，发展为产值200多万元的规模，产品打入日本市场，战胜了其他国家在日本经营多年的厂家，被誉为“天下第一雕刻”。有一年，日本三家株式会社的老板同一天接踵而至，到该厂定货。其中一家资本雄厚的大商社，要求原价包销该厂的佛坛产品。这应该说是好消息。但该厂想到，这几家原来都是经销韩国、台湾地区产品的商社，为什么争先恐后、不约而同到本厂来定货？他们查阅了日本市场的资料，得出的结论是本厂的木材质量上乘，技艺高超是吸引外商定货的主要原因。于是该厂采用了“待价而沽”、“欲擒故纵”的谈判策略。先不理那家大商社，而是积极抓住两家小商社求货心切的心理，把佛坛的梁、榴、柱，分别与其他国家的产品做比较。在此基础上，该厂将产品当金条一样争价钱、论成色，使其价格达到理想的高度。首先与小商社拍板成交，造成那家大客商产生失落货源的危机感。那家大客商不但更急于定货，而且想垄断货源，于是大批定货，以致定货数量超过该厂现有生产能力的好几倍。

案例分析：保留式开局策略是指在谈判开始时，对谈判对手提出的关键性问题不做彻底的、确切的回答，而是有所保留，从而给对手造成神秘感，以吸引对手步入谈判。

本案例中该厂谋略成功的关键在于其策略不是盲目的、消极的。首先，该厂产品确实好，而几家客商求货心切，在货比货后让客商折服；其次，是巧于审势布阵。先与小客商谈，并非疏远大客商，而是牵制大客商，促其产生失去货源的危机感。这样定货数量和价格才有大幅增加。

注意在采取保留式开局策略时不要违反商务谈判的道德原则，即以诚信为本，向对方传递的信息可以是模糊信息，但不能是虚假信息。否则，会将自己陷于非常难堪的局面之中。

商务谈判个人心得体会篇五

howtimeflies!为期两周的商务谈判实训就在我们学学演演中结束了，在这两周内，我们深入地了解了商务谈判中的大致流程，从产品的介绍到最后合同的签订，每一步都至关重要。另外还有谈判模式、沟通模式、沟通障碍、商务谈判的五个阶段，谈判的基本礼仪和技巧等，模拟演练，亲身实践，真是受益匪浅。商务谈判对于我们国际贸易专业的同学来说，可以说是一个非常实用的必修课，尽管是实训，我还是在课下，我还是准备了许多资料。

礼仪是人际交往中约定俗成的表示友好的行为规范，在商务谈判中更是至关重要，甚至能直接影响到交易的成功与否。所以这次实训中老师首先教与我们的就是商务礼仪。商务谈判中的礼仪分为很多种，包括服饰礼仪、自我介绍礼仪、握手礼仪、宴请礼仪、洽谈礼仪、迎送礼仪、电话礼仪、签字礼仪和日常交往中的其他礼仪等。在活动中有一个最大的礼仪原则就是女士优先。之后，我们就开始了案例的学习。通过商务谈判中的一些案例的学习，我们了解了一些商务谈判中的谈判策略、谈判技巧、影响谈判价格的因素、价格关系、合理的报价范围、报价策略、报价原则、报价方式与谈判中应该注意的事项等。

在正式的商务谈判开始之前，不管是买方还是卖方，都应做好充足的准备。首先，应该组织一个高效精悍的谈判班子，成员要有较高的素质，成员内部分工明确、协同合作；其次，需要搜集情报资料，这包括市场情报、相关地区的政治法律情报、谈判对手的情报等，此所谓“知己知彼，百战不殆”；最后，要制定商务谈判方案，包括确定谈判的主题和目标、选择谈判时间及空间、把握对方的谈判目标。只有谈判的前期工作做好了，我们才能使谈判活动取得预期的效果。完整的商务谈判过程，一般要经过摸底、报价、磋商、缔结协议等几个阶段。谈判者应掌握每个阶段的不同内容和要求，灵活有力地运用谈判技巧。1、摸底阶段，即谈判的开局阶段，

主要工作是建立洽谈气氛，交换意见和作开场陈述。一般包括公司与产品的介绍，询盘等。开局阶段的策略主要是：要创造良好的气氛，通过交换意见了解具体背景情报，分清楚双方的合作诚意，为后一阶段做好准备。

释的基本原则，报价评论的基本原则。报价的可靠时机包括：对方对产品的使用价值有所了解时，对方对价格兴趣高涨时，价格已成为最主要的谈判障碍时。3、磋商阶段，也称为讨价还价阶段，其一般包括这些内容：磋商前的运筹、研究对手、讨价、还价。在讨价还价的时候，我们要根据具体条件和环境进行讨价还价。具体策略有：投石问路、抬价压价策略、目标分解、吹毛求疵、假出价等。而让步阶段：我们可以通过灵活多样的价格让步，打破商务谈判的僵局，促进谈判的成功。具体策略有：利用竞争、红白脸，虚拟假设、声东击西、踢皮球、车轮战、顺水推舟等。4、最后就是签订合约的阶段了。

很多谈判的策略我们是从案例中学到的。1、抓住对方的弱点：案例是说一美商看上了印度画商的画，但印商开出的价格太高欲与之还价，结果印商不但不降价，反而将三张画烧掉了两张之后抬价，美商爱画，不忍唯一的画再被烧毁，所以高价买下了最后一幅画。印商就是抓住美商爱画的这一弱点，出其不意，攻其不备，才取得了谈判的胜利。2、要善于运用语言的艺术：案例是说一农夫卖有虫的大玉米，玉米有虫本是农夫的不利因素，但农夫运用语言的艺术，从另一个方面阐述，玉米有虫是因为没有农药，天然无公害。这不仅将不利的地方转为有利之处，还抓住了消费者的心理，投其所好。3、坦诚式的开场策略：是说一高管来到地方视察，不摆架子，十分坦诚的与大家交流。这种方式比较适合长期合作的双方，以往双方合作都比较满意，彼此也比较了解，不用太多客套。这就减少了外交辞令，节省时间，直率的提出自己的观点，这也使对方产生信任感，但使用这种策略时要综合考虑各方面的因素，如自己的身份，与对方的关系，当时的谈判情形等。

之后我们具体操作了商务谈判各环节的具体内容，从产品介绍、询盘、报盘与还盘、订单、价格到合同。每一个环节我们都通过教材上的对话具体练习，熟悉了一些经典的，常用的对话等。最后两天是我们的考核时间，也就是对我们两周实训成果的检验，4-5人一组遍一段十分钟左右对话，模拟演练商务谈判的全过程。我们是五人小组，模拟的是手机的买卖，通过对价格、付款方式、运输条件、包装要求、保险、商检、索赔等内容的磋商，完成了此次模拟谈判。