最新谈判结束后双方的总结语和结束语(实用7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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

谈判结束后双方的总结语和结束语篇一

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

谈判结束后双方的总结语和结束语篇二

通过提前考虑这些步骤，你就准备好充分利用你的谈判技巧了。

1. 做研究

在开始谈判之前，评估各方并考虑他们的目标。例如，如果你接近求职过程的尾声了，你可能就要准备谈薪水了。招聘单位很可能希望聘用拿了有竞争力的薪水后能完成要求的工作职责的人。你可能想为一家公司提供你的经验和知识，以换取你认为公平的薪酬。

研究一下和你谈判的人也是有帮助的。了解谈判对手的局限性。他们有能力给你想要的吗?有时候和你谈判的人并不能满足你的要求。了解这些限制可以帮助你制定策略。

2. 清楚你的优先级

谈判通常要求双方妥协。确定什么是最重要的，以及你愿意接受什么来代替它。提前设定你的优先事项，可以帮助你评估你拒绝放弃的东西以及你愿意让步的地方。

3. 考虑到反对意见

考虑谈判中潜在的反对意见。你认为你的经理会因为销售额下降而反对增加工资吗?你是否会因为你要求的职位起薪高于平均水平而被拒绝?写下所有潜在的反对意见，然后收集可以用来支持你的诉求的信息。

4. 知道什么时候该走开

谈判中最难的部分之一可能是知道什么时候放弃一项协议。在所有的谈判中都要意识到你可能无法达成一致。一旦你意

识到没有进一步妥协的余地了，一方或双方都不愿意接受这些条款，也许是时候离开了。

5. 记住你的时间表

时间表可以显著影响你在谈判过程中的地位。例如，如果一方或双方急于达成一项协议，一方或另一方可能会放弃太多，并后悔自己的行为。例如，如果你想尽快找到一份新工作，你可能会接受一个比你应得的工资低的职位，或者你可能会在福利上妥协太多。在这种情况下，从长期来看，你可能会发现自己对自己的决定不满意。

同样的规则也适用于更长的时间段。如果一个公司正在考虑与一个供应商合作，但他们眼下还不需要他们的服务，这个供应商可能很难说服该公司满足他们的条件。该公司可能会更努力地争取折扣和更多的益处，因为如果供应商不同意，他们仍然有时间找到另一个解决方案。