

国际商务谈判课程心得体会(模板5篇)

当我们经历一段特殊的时刻，或者完成一项重要的任务时，我们会通过反思和总结来获取心得体会。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

国际商务谈判课程心得体会篇一

国际财务课程是我在大学本科期间所学的一门重要课程。通过这门课程的学习，我收获了很多知识和经验，也体会到了国际财务的重要性和挑战。在这篇文章中，我将分享我在国际财务课程中的心得体会。

第二段：知识收获

国际财务课程不仅扩展了我的金融知识，还使我了解了国际金融体系的运作机制。我学习了国际财务管理的基本概念、国际金融市场的特点以及国际汇率体系等内容。通过课堂上的案例分析和小组讨论，我掌握了跨国公司的财务管理方法和技巧，学会了如何有效应对外汇风险和政治风险。这些知识对我今后从事国际财务管理工作具有重要的指导意义。

第三段：技能提升

在国际财务课程中，我锻炼了自己的分析和解决问题的能力。每个案例都涉及到多个因素和变量，需要我运用所学知识对其进行分析，并提出恰当的解决方案。这使我养成了思考问题的全面性和系统性，培养了我的逻辑思维和条理性。通过小组合作和课堂讨论，我也提高了自己的沟通和协作能力，学会了团队合作和组织管理。

第四段：实践经验

国际财务课程也给予了我一些实践经验的机会。课程中的实践项目，如模拟投资、企业案例研究等，使我能够将所学知识应用到实际情境中，并从实践中感受到理论的实用性。通过实践项目，我不仅加深了对国际财务管理的理解，还锻炼了自己的决策能力和风险管理技巧。这些实践经验对于我今后从事金融职业具有重要的启迪和借鉴作用。

第五段：总结和展望

通过国际财务课程的学习，我不仅积累了宝贵的知识和经验，还锻炼了自己的思考和解决问题的能力。这门课程让我意识到金融领域的国际化和多样化趋势，也使我明白了作为一个财务人员应具备的素质和能力。未来，我会继续学习和提升自己，在实践中不断探索和实践国际财务管理的理论和方法，为实现个人与企业的共同发展贡献力量。

在国际财务课程中，我通过学习、实践和交流不断成长和进步，不仅深化了对国际财务管理的理解，也提高了自己的综合素质。我相信，这门课程的学习经历和所获得的知识与能力将在我未来的职业生涯中发挥重要的作用。

国际商务谈判课程心得体会篇二

国际财务是现代经济全球化背景下的重要学科，它关乎着企业的国际化发展和跨国经营的成功与否。作为一名学习国际财务的学生，我深知学习这门课程的重要性。此次文章将通过国际财务课程的学习体会的总结，介绍并分享我在学习国际财务课程过程中的所思所感。

第二段：介绍课程内容和学习方法

国际财务课程主要涵盖国际资本市场、汇率风险管理、国际

财务报告等内容。在学习过程中，我采用了多种学习方法，包括课堂听讲、阅读教材、参与讨论以及研究实际案例等。这些方法帮助我更好地理解和应用国际财务的理论知识。

第三段：提及对国际财务课程重要知识点的理解

在学习国际财务课程过程中，我深入了解了国际资本市场的运作原理和投资方式，学习了如何进行汇率风险管理和国际财务报告的编制与分析。这些重要的知识点使我对国际财务的核心概念和方法有更深刻的理解。

第四段：总结对国际财务课程的感悟与收获

通过学习国际财务课程，我不仅掌握了国际资本市场的投资策略，还了解了如何管理和规避汇率风险。国际财务报告的编制和分析让我更好地了解公司的财务状况和经营情况。在课程中，我还培养了解读国际财务数据的能力，这对我未来从事跨国企业工作将会非常有帮助。

第五段：展望国际财务课程的应用和意义

在如今全球经济一体化的背景下，国际财务课程的学习对于培养跨国企业经营和国际投资的专业人才具有很大意义。通过学习国际财务，我相信我能更好地适应未来跨国工作的挑战，并为企业的国际化发展做出贡献。

通过以上的学习体会和总结，我认识到国际财务课程对于我未来职业生涯的重要性和实际应用价值。这门课程的学习为我打下了坚实的理论基础，同时也培养了我的跨文化交流能力和国际合作意识。相信在未来的工作中，我将能够运用所学知识和技能，为企业的国际化进程作出积极的贡献。

国际商务谈判课程心得体会篇三

本学期的商务谈判课程的学习,我基本掌握国际谈判流程,了解谈判各环节的要求和注意点,及风格的体现。以下几点是我的学习总结:

第一, 国际谈判基本流程

谈判双方友好沟通;明确谈判目标;确定谈判人员;相关性地全面搜集资料,透彻分析目标关键,周全谈判计划,制定谈判战略;谈判地点选择,行程安排确定,翻译人员的决定,到达谈判地进行谈判;实质性谈判,体现谈判风格,运用谈判策略争取自身利益最大化(或共赢局态);协议的签订;谈判总结,成果汇报。

第二, 谈判的关键是人。

一个项目的好坏除了其本质属性以外,基本都是由谈判人员的操作来评定和掌控的,因此,谈判人员的选择至关重要。谈判人员的性格决定了其谈判风格,首席谈判官的风格奠定了谈判小组的基调,在谈判过程中,言语腔调,表情神态,动作,技巧等细节都能影响整场谈判的趋势,只有拥有谈判主控话语权,在谈判中占有优势的团队,才能使谈判结果趋向期望值,取得成功。选对人,才能做对事。

第三, 谈判策略是指挥棒。

企业发展讲求战略,商务谈判讲究策略,本次小组谈判的表现风格是indulgent。我组的谈判策略具有明显的阶段性和潜伏性,与上海天合汽车安全系统公司的贸易谈判中,合理地顺从,建立有好合作关系,并逐渐进行技术合作获取对方公司的技术核心埋下伏笔,最后的收购谈判中,以技术为王牌低价收购对方资产。可见,当今的合作已经不再是一次性合作,而要考虑到长远的利益发展,合理预见把握机遇,谈判

策略终要影响最终谈判结果。

第四，争取定基调的角色。

谈判中，谁来定基调意味着谈判的话语权的归向，比如我国的钢铁贸易中，钢铁龙头的宝钢没有话语权，在国际钢铁价格提高的背景下，根本没有资格站不来说“我们不愿意”，即使说了也没分量，结果就是给我国钢铁行业带来了巨大压力。

第五，谈判细节决定谈判成败。

在谈判桌上什么该说，要怎么说，什么事情是可以拍板，什么时候可以妥协，甚至到穿着，会场布置，翻译人员的邀请等等都是很细节性考虑的问题，比如在谈判时的语气语速，说坚决了表示该问题不能松口，说模糊了表示对方在躲避该问题，语调低了表示准备不充足，语调响了表示他们在该问题上没有回旋的余地，当然，这些都是要在谈判的氛围中去体会的，有时表达错一个意思将会导致本场谈判失败。不论是谈判，做事也应该注重细节。

第六，影响力。

在这门课中学到了很多，但还是有很多的不足，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，而不是填鸭式的学习。

国际商务谈判课程心得体会篇四

方式以及首次学习这门课程的好奇，让我收获颇丰。

在课堂上，我们系统地学习了什么是谈判、国际商务谈判与普通谈判有什么不同、国际商务谈判前的准备工作、国际商务谈判理论以及国际商务谈判的一些策略。

要秉持诚挚的态度，做到实事求是。

国际商务谈判课程心得体会篇五

作为纺织服装贸易方向的学生，《国际商务谈判》是一门必修课。就在上周一，终于迎来我们期待已久的模拟商务谈判。作为第四组，可以借鉴前三组的一些经验，这对于我们来说应该是有利的。

因双方都想做卖方，为公平起见，以扔色子的方式决定，大的那方做卖方，最后我们组做了卖方。我们组组织了一次简单的会议，确定我们大概需要收集哪方面的资料，以及确定分工，最终分给我的角色是主持人以及协助幕后。小小的会议后由于传达给对方时有失误，导致谈判双方收集的资料不一致，浪费了队员们的时间和精力。后来经过双方多次的讨论，确定了最终的打印机类型。然后组员们就各司其职，加班加点，做策划书，收集有效的资料，甚至要自己做财务报表。到了谈判的前一天晚上，我们还在整理资料，尽量把它做得更好。第二天真正谈判的时候，虽然开始的时候节奏没把握好，耗时多，可能是没有谈判前演练的原因吧。但效果应该比我们想象的好，因为毕竟是第一次做这个。

从谈判前的人员分工、资料的收集整理到场上的模拟谈判，我认为我们的分工是很合理。在收集资料的过程中，使我们对打印机更加了解，也彰显了组员们的团队合作精神、协调能力等。其实模拟商务谈判就是考察我们对这门课所学知识的掌握程度和实际应用能力。对于现阶段的我们来说，如何把学到的知识很好地应用于实际中是我们要实现的，这次模拟谈判正是考察这个的。通过这次的谈判经历，我们学会如

何运用技巧掌握全局，学会了求同存异，追求长远利益。谈判是一场没有硝烟的战争，其最终目的是以最小的代价获得最大的收益，为达这个目的需要谈判人员的灵活而且冷静的头脑、收放自如的技巧等。谈判人员要注意细节，例如语速要不快不慢为宜、着装仪表要符合商务礼仪等。

总之，在本次模拟谈判中收获良多，为我们以后的职业道路上遇到的谈判提供了经验，希望积累的经验真的能帮到我们。

本学期的商务谈判课程的学习，我基本掌握国际谈判流程，了解谈判各环节的要求和注意点，及风格的体现。以下几点是我的学习总结□

第一，国际谈判基本流程

谈判双方友好沟通；明确谈判目标；确定谈判人员；相关性地全面搜集资料，透彻分析目标关键，周全谈判计划，制定谈判战略；谈判地点选择，行程安排确定，翻译人员的决定，到达谈判地进行谈判；实质性谈判，体现谈判风格，运用谈判策略争取自身利益最大化(或共赢局态)；协议的签订；谈判总结，成果汇报。

第二，谈判的关键是人。

一个项目的好坏除了其本质属性以外，基本都是由谈判人员的操作来评定和掌控的，因此，谈判人员的选择至关重要。谈判人员的性格决定了其谈判风格，首席谈判官的风格奠定了谈判小组的基调，在谈判过程中，言语腔调，表情神态，动作，技巧等细节都能影响整场谈判的趋势，只有拥有谈判主控话语权，在谈判中占有优势的团队，才能使谈判结果趋向期望值，取得成功。选对人，才能做对事。

第三，谈判策略是指挥棒。

企业发展讲求战略，商务谈判讲究策略，本次小组谈判的表现风格是indulgent。我组的谈判策略具有明显的阶段性和潜伏性，与上海天合汽车安全系统公司的贸易谈判中，合理地顺从，建立有好合作关系，并逐渐进行技术合作获取对方公司的技术核心埋下伏笔，最后的收购谈判中，以技术为王牌低价收购对方资产。可见，当今的合作已经不再是一次性合作，而要考虑到长远的利益发展，合理预见把握机遇，谈判策略终要影响最终谈判结果。

第四，争取定基调的角色。

谈判中，谁来定基调意味着谈判的话语权的归向，比如我国的钢铁贸易中，钢铁龙头的宝钢没有话语权，在国际钢铁价格提高的背景下，根本没有资格站不来说“我们不愿意”，即使说了也没分量，结果就是给我国钢铁行业带来了巨大压力。

第五，谈判细节决定谈判成败。

在谈判桌上什么该说，要怎么说，什么事情是可以拍板，什么时候可以妥协，甚至到穿着，会场布置，翻译人员的邀请等等都是很细节性考虑的问题，比如在谈判时的语气语速，说坚决了表示该问题不能松口，说模糊了表示对方在躲避该问题，语调低了表示准备不充足，语调响了表示他们在该问题上没有回旋的余地，当然，这些都是要在谈判的氛围中去体会的，有时表达错一个意思将会导致本场谈判失败。不论是谈判，做事也应该注重细节。

第六，影响力。

在这门课中学到了很多，但还是有很多的不足，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，而不是填鸭式的学习。

经过两天多的商业谈判专题培训，使自己在思想上有了更大的提高，尤其是在路局范处长对铁路运价的构成及货改后货物运价的调整，运价的运用等详细的讲解，让我们对当前铁路运价改革有了更高的认识，为今后更好地开展铁路物流服务，开发新客户等增加了知识和谈判依据。

通过学习商务活动中的礼仪一课我们也取得了不少收获，礼仪是一种在人际关系和社会交往过程中所应具有的相互表示敬重、亲善友好的行为规范，是人的一种内在涵养的充分体现；从个人角度看，优秀的礼仪素质不仅有助于提高个人的修养，还有助于美化自身、美化生活，并且有利于与他人的交往与沟通，使人获得良好的人际关系。以前，我对于礼仪的概念及重要性理解不透，总认为礼仪好坏是个人问题，人与人不同，甚至认为像气质一样是天生的，通过这次学习班的学习后，我才进一步明白，礼仪不仅是个人形象的社会表现，而且还关系到所在单位的荣辱得失，尤其像我们铁路在新的改革形势下，个人的礼仪素质，直接关系到顾客的满意度，关系到企业的形象，关系到单位的经济与社会效益。学习商务礼仪可以提高个人的素养。比尔盖茨曾讲过，企业竞争，是员工素质的竞争，进而到企业，就是企业形象的竞争，教养体现细节，细节展示素质，可见一个人的素养高低对企业的发展是多么重要啊！可以交际应酬，因为商务活动中毕竟是离不开礼仪的，在不同的交往活动中我们会遇到不同的人，如何让人感到舒服，却又没有拍马屁的嫌疑是非常关键的。有助于维护企业形象。在商务交往中，个人便代表了整体，个人的所作所为，一举一动，一言一行，就是企业的典型活体广告，相信在与客户洽谈时也一定不会有差错，同时还能代表公司形象。良好礼仪同时还是人际关系的润滑剂。现代企业强调团队精神，而礼仪可以促进这一力量。好的商务礼仪在人际交往中会给人一种亲和力，增进吸引和情感交流，

增强信任 and 了解。

我们还学习了商务谈判知识，商务谈判是当事人为实现商品交易目标，而就交易条件进行相互协商的活动。人生无处不谈判，推销产品是谈判，生意往来是谈判，上街购物要谈判，连夫妻沟通都要谈判，只要想把自己的想法让别人接受，就需要谈判。所以谈判不只是老板或主管阶级的专利，不论您现在是什么身份，时时刻刻都需要具备面对各种谈判的能力。而商务谈判是谈判的一种，在交易过程中承担着不可替代的作用，是维护己方利益、争取更多收益的重要手段。为了加强我们对商务谈判的理解，亲身体会商务谈判时的心情，提升我们的临场实践能力等，由青岛西车务段和青岛站在教室进行了模拟谈判演示。通过这次模拟谈判，我们取得多方面的收获，找到了在实际工作中的不足，为在今后的商务谈判中提供了良好的经验和借鉴。

共2页，当前第2页12