# 商务谈判心得体会(模板10篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-01-19

*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。那么你知道心得体会如何写吗？下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。商务谈判心得体会篇一商务谈判是人们在...*

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。那么你知道心得体会如何写吗？下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

**商务谈判心得体会篇一**

商务谈判是人们在商业处理中重要的挑战和机遇之一。它是公司在业务领域中不可或缺的一部分，商务谈判涉及产品、服务、价格、合作方式等多个方面的问题。作为商务谈判的参与者，要保持冷静、灵活和有效应对，这是一项需要培养的技能。在此我想分享一下我在KLL商务谈判中所学到的心得和体会。

KLL商务谈判是我参与的一项汽车行业中的合作项目，涉及方面包括价格、配件、服务、售后等多个方面的问题。谈判断定该企业在未来合作中的角色，在技术支持、及时配件及访问新市场方面，该企业需要提供帮助。而我的角色则包括向KLL公司推销我们公司的优势，如售后服务是其他公司无法比拟的领域，以及成本及性价比方面的协助，提高自己公司在商业合作中的竞争力。

第三段：学到的心得。

在商务谈判过程中，我学到了一些重要的心得体会。首先，要始终保持冷静和中立。遇到诸如价格谈判等敏感话题时，保持冷静，保持客观、理性的态度，尽可能不受情绪影响。其次，要注意言语表达和语气的控制。在与客户商谈时，语言应准确、直接、简洁，同时态度和语气要友好、尊重。最后一个值得注意的事项是义务明确，双方要在谈判过程中确定所有协议并写入合同中，确保合作的顺利和方便。在面对跨文化商务谈判时，也要注意文化差异、礼节及商务习惯。

第四段：如何应对挑战。

在KLL商务谈判中，我也面临了许多挑战。在市场竞争十分激烈的情况下，如何提高自己公司的商业价值和竞争力，是我们要考虑的首要问题。我们希望能够突出自己的优势，并与KLL公司达成更优质的合作方案，以获得更高的市场占有率。这也促使我们不断完善自己的产品和服务，进行价格、质量和服务战略定位。

第五段：总结。

在KLL商务谈判中，我学到了很多关于商务谈判的知识，包括如何保持冷静、如何保持中立和如何控制情绪。在竞争激烈的市场中，我们必须寻找自己的优势并提高自己的商业价值和竞争力。在未来的商务谈判中，我将继续学习和尝试，以最大限度地发挥自己的潜力，获得最佳的商业结果和长期的合作伙伴关系。

**商务谈判心得体会篇二**

商务谈判是企业之间合作的重要环节，但在谈判过程中，有时会遇到僵局。这篇文章将从我个人的经验中总结出关于商务谈判僵局的心得体会，并提出一些解决的方法。首先，我将介绍谈判的定义和重要性。然后，我会讨论导致谈判僵局的几个常见因素。接下来，我会分享如何克服助长僵局的困难，并提供一些具体的解决方法。最后，我将总结整个谈判僵局的心得体会。

谈判是商务合作中的重要环节，它是各方通过讨论、协商来达成共识的过程。在谈判中，各方可以解决分歧，达成共同的目标，实现双赢的结果。谈判不仅仅是简单的交流，更是一种沟通和合作的方式。在商务活动中，谈判起着至关重要的作用，它不仅影响着企业之间的合作关系，也关乎到企业的利益和发展。

尽管谈判在商务活动中非常重要，但有时候我们会遇到谈判的僵局。这种僵局通常是由多种因素造成的，其中最常见的是双方的利益分歧。在商务谈判中，每一方都追求自身的利益最大化，这就导致了各方之间的矛盾和冲突。此外，谈判的双方可能对谈判的目标，步骤和方式有不同的理解，也会引起僵局。除了利益分歧和理解上的差异外，谈判中的情绪化和个人主义也是导致僵局的因素。当双方陷入情绪化的状态时，很难进行理性的讨论和合作，从而导致谈判僵局的产生。

然而，尽管商务谈判会面临各种困难和挑战，我们可以通过一些方法来克服这些僵局。首先，建立良好的沟通和合作是解决僵局的关键。双方应该保持开放的心态，主动倾听对方的观点，并寻求共同的利益点。其次，了解对方的需求和利益也是解决僵局的重要步骤。通过分析对方的需求，我们可以找到解决僵局的共同点，并提出切实可行的解决方案。此外，避免情绪化的讨论和个人主义的影响也是重要的。在谈判中，我们应该保持冷静和理性，不陷入个人情感和利益的冲突。最后，寻求第三方的介入也是解决僵局的有效方法。第三方可以提供中立的意见和建议，帮助双方找到共同的解决方案。

在商务谈判僵局的解决过程中，还需要具体的解决方法。例如，双方可以采取让步的方式来达成共识，即在某些方面做出让步，以换取在其他方面的利益。此外，通过提出创新的解决方案，我们可以打破僵局，找到双方都能接受的解决方案。此外，双方可以协商和修改谈判的条件和条款，以满足彼此的利益和需求。通过不断的讨论和妥协，我们可以渐渐消除僵局，达成双方都满意的结果。

综上所述，商务谈判僵局对于企业之间的合作关系和发展有着重要影响。我们可以通过建立良好的沟通和合作关系，了解对方的需求和利益，以及寻求第三方的介入来克服这些困难。在解决僵局的过程中，我们还可以采取让步、提出创新解决方案和修改谈判条件等具体方法。通过不断的努力和妥协，我们可以最终达成双方都满意的结果。商务谈判僵局的经验教训将帮助我们更好地应对各种谈判困难，促进商务合作的顺利进行。

**商务谈判心得体会篇三**

本学期学习了商务谈判课程，对于我们电商专业的学生来说，学好这门课程尤其重要，在以后从事的外贸工作中，我们会经常就一些贸易问题进行谈判，想要成功的谈成一笔生意也离不开谈判。通过本学期的学习，我知道了什么是商务谈判，商务谈判有哪些基本内容、涉及哪些技巧、有哪些需要注意的事项等等。

所谓商务谈判，是指不同的经济实体各方为了自身的经济利益和满足对方的需要，通过沟通、协商、妥协、策略等各种方式，把可能的商机确定下来的活动过程。随着我国全方位开放格局的形成以及对外开放领域的进一步扩大，国内外企业之间的经济交往越来越多，商务谈判的作用也越来越大，不仅企业展开国际贸易离不开国际商务谈判，企业实施“引进来”和“走出去”的战略也离不开国际商务谈判。因此我们非常有必要学习好这门课程。

在进行商务谈判的过程中，我们要遵循一些基本的原则，这些原则包括：客观真诚、平等互惠、求同存异、公平竞争、讲求经济效益等原则。一个成功的商务谈判是必须要建立在这些原则上的，所以我们牢记这些，并在实践中不断地加深认识。

为了学习好商务谈判，我们需要掌握商务谈判的理论。

安德鲁.卡内基曾说过:谈判就是要满足对方逻辑上的需要，情感上的需要，以及想赢对方的需要。所以，在进行谈判前，我们要先弄清楚自己和对方的需要，所谓知己知彼百仗百胜嘛。在这部分，我们学习马斯洛的“需求层次理论”，对需求有了更深刻的认识。然而，我们还需要在谈判中继续发现对方的需求，我们应该学会倾听，听的时候要积极主动，专注耐心，并注意对方的措辞、表达方式、语调变化等，这样才能从谈判中发现对方的需要，理解对方的意思并及时的反馈。在倾听的同时，我们还要巧妙地提问，因为提问不仅可以发现对方的需求，还能调动对方的积极性，证实测定自己一些想法。提问的形式可以多种多样，我们应该注意提问的时机，提问的逻辑性以及提问的语速，提问时还应该注意不要对问句做过多的解释，也不要一连提几个问题，不要提含有敌意的问题更不要涉及对方隐私，不要随便插嘴。除了倾听和提问，我们还应该学会恰当的陈述，即把想让对方知道的信息传递过去，并且控制谈判的进程。陈述时应注意充满自信、目的明确、表达理性谨慎。

次，我们要拟定好谈判计划。我们要确定谈判的目标，包括最佳期望目标，实际目标，交易目标以及最低目标，在确立目标的过程中，我们要充分收集信息，分析好形势，所制定的目标要具有可行性。我们要制定好谈判基本战略，即选择能够达到实现己方谈判目标的基本途径和方法，注意支付方式。我们要先明确谈判中有哪些不利因素，会遇到哪些障碍，从而确定己方战略。

在谈判的开始阶段，我们首先要建立有利于己方的谈判气氛，可以是高调的气氛，低调的气氛，或是自然的气氛，在不同的气氛中，谈判的结果可能大相径庭，从某种意义上说，哪一方控制了开局的气氛，就控制了谈判对手。其次，我们要确定谈判的议程，谈判的议程影响着谈判的进度和节奏，所以在谈判开始阶段，要争取控制谈判议程。开局阶段，双方要进行开场陈述，陈述的内容包括己方的立场、对问题的理解、对对方各项建议的回答，陈述的方式可以是由一方提出书面方案并作口头补充而另一方则围绕对方的书面方案发表意见，或者在会晤时双方做口头陈述。

势及其诚意。卖方可以利用这个机会表明自己的合理性及诚意，软化买方要求。价格评论是指买方对卖房的价格解释以及通过价格解释了解到的卖方价格的贵贱性作出批评性的反应。包括货物价格评论、对技术费的评论、对技术服务指导费的评论。讨价还价是在买方对卖方的价格解释给予评论后，重新报价或改善报价的要求，而卖方在听了买方的评论后就修改报价，或者未修改报价，要求买方提出成交价。而价格谈判结束阶段，双方可能达成的条件已进入自己成交的底线是结束的前提，但不是结束条件，最终结束谈判还应考虑降价率、货物分交以及最后再争取一个条件等。

结束了价格谈判阶段，整个商务谈判就进入了尾声，然而在最后达成交易前，有必要进行最后一次回顾。因为我们需要明确还有哪些问题没有得到解决，对自己所期望的交易结果的每一项交易条件进行最后的决定，以及着手安排交易记录的事宜。最后阶段，我们还可以进行最后的让步、提出最后的要求，最终签订协议。

通过本学期的学习，我们懂得如何进行一次完整的谈判，在课堂上，我们不仅学习了理论知识，还进行了实战演练，然而要成为真正的成为一个谈判高手，我们还需要不断地学习，在实践中不断提高!

**商务谈判心得体会篇四**

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。

**商务谈判心得体会篇五**

商务谈判是现代商业活动中不可或缺的环节，作为一名商务谈判师，培训是提升能力和技巧的重要途径。在我参加商务谈判师培训课程后，我深感该培训对于我的职业发展和个人成长有着重大的影响。以下是我对商务谈判师培训的心得体会。

第一段：培训内容的丰富性。

商务谈判师培训课程的内容异常丰富，包括了谈判技巧、心理学、人际关系等方面的知识。通过学习谈判技巧，我掌握了合理分析和阐述的能力。而了解心理学则帮助我更好地理解谈判过程中各方的心理反应，并能灵活应对。培训中还重点讲解了人际关系的维护与管理，这对于建立良好的商业合作关系至关重要。通过这些全面的培训内容，我对商务谈判有了更全面的认知。

第二段：实践操作的重要性。

实践操作是任何培训过程中不可或缺的一部分。商务谈判师培训中，我们进行了大量的实践演练，包括模拟商务谈判、小组讨论等。这些实践操作让我们有机会将理论知识应用到实际场景中，从而更好地理解和掌握。在实践中，我们不仅能够发现自己的不足之处，还能通过与他人交流学习，不断提高自己的谈判技巧。实践操作的重要性不容忽视，它是将培训的理论知识转化为实际能力的关键环节。

第三段：团队合作的意义。

商务谈判往往需要团队合作，一个优秀的商务谈判师需要在团队中扮演积极的角色。在培训中，我有幸与来自不同行业的同行们一起学习和讨论。与他们共同参与演练，我学到了很多与众不同的谈判策略和技巧。团队合作不仅能够加深彼此的沟通和理解，还能在合作中相互促进，形成整体的提升。

第四段：与专家交流的机会。

商务谈判师培训还为我们提供了与专家交流的机会。在课程中，我们有幸邀请到了行业内的专家，他们分享了自己多年的经验和见解。与他们交流的过程中，我获得了很多宝贵的经验，也更加了解了行业的发展趋势。这种与高级别专家的交流，不仅拓宽了我们的视野，更提升了我们的专业水平。

第五段：持续学习的意识。

商务谈判师培训并非一次性的教育，而是一个持续学习的过程。培训结束后，我深感自己还需要继续努力和学习，并将所学应用到实际工作中。持续学习的意识是我在培训过程中最大的收获之一，它将伴随我在职业生涯中的每一步，并成为我不断成长和进步的动力。

总结：通过商务谈判师培训，我不仅掌握了丰富的谈判知识，还提升了自己的实践能力和团队协作能力。与专家交流的机会让我更好地了解行业趋势和发展方向。培训结束后，我意识到学习是一个持续不断的过程，我会一直努力学习和提高自己。商务谈判师培训给我带来了巨大的收获，也为我未来的职业发展和个人成长奠定了坚实的基础。

**商务谈判心得体会篇六**

洽谈报价：对方获取报价意味着洽谈的开始，而在制定价格策略时，要先明确自己的最低价格标准，根据所收集和掌握的各种渠道的商业情报和市场行情，对产品进行分析、对合作进行判断，最后在预测的基础上加以制定报价。但由于我们粉丝流量变现的定价复杂性，很难找到一个理想的报价，因此通常会“高开卖价”来达成对方商务的议价目的.，洽谈者应当因势利导，灵活运用报价策略力争拿到最接近理想报价。获取到对方合作意向后对价格的态度要果断、坚定，充分显示出报价者的自信和从容。

报价应准确、清楚而完整、不对己方报价进行过多解释和评论。面对质疑时遵循：不问不答、有问必答、避虚就实、能言不书。

磋商阶段：即讨价还价的阶段，对方获取报价后往往会力争使报价方提供更多的优惠价格，于是双方开始一系列砍价，最后双方不断调整筹码，过程中要找出分歧原因，清除障碍。做出让步时要谨记让步规则：以小换大；每一次让步都应得到某种相应的利益作为回报，尽可能不做无谓的让步，同时要放慢让步速度和幅度。

合作达成后商务做必要的回顾和总结。

“工具”：商务洽谈中除了学会区分不同性质的客户（品牌方媒介）做不同的洽谈方式和沟通心理外，还必须懂得运用“工具”，正是这些“工具”构成了通往成功的桥梁，例如：法律知识（广告法、合同法。订立合同时条款详尽，文字严谨）、专业知识（广告投放专业知识、公众号知识、腾讯生态架构知识）、策略知识（谋求一致、共同受益、长期合作）、思维艺术（辩证逻辑思维、诡辩逻辑）、语言工具等。只有掌握更多的知识和工具的时候才能在工作中更加得心应手，应付自如。

**商务谈判心得体会篇七**

近年来，商务谈判师的角色在商业领域中变得愈发重要。为了提升个人的谈判技能，我参加了一次商务谈判师培训课程。在这次培训中，我获得了很多宝贵的经验和知识，使我在商务谈判中取得了更好的成效。以下是我对这次培训的心得体会。

首先，在培训课程中，我得到了全新的视角和思考方式。商务谈判并不局限于要求双方达成最终的协议，而是一项需要全面思考的过程。在这次培训中，讲师强调了理性思考和换位思考的重要性。他们教会我们在谈判中要充分了解对方的需求和立场，同时也要反思自己的要求和立场，从而更好地达到双赢的结果。通过这个新的思考方式，我更加深入地理解了谈判的本质，同时也学会了如何切实地应用这些思考方式到实际的商务谈判中。

其次，培训中的案例分析和角色扮演让我更好地理解了实际谈判的情境和技巧。培训课程提供了很多实际案例供我们分析和讨论，这些案例涉及了各种不同类型的商务谈判，从而帮助我们更好地理解商务谈判的复杂性和多样性。更为重要的是，在角色扮演中，我能够亲身体验到各种不同角色的心态和情绪，并学会了如何应对各种情况和反应。这种实践让我能够在真实的商务谈判中游刃有余地应对各种挑战，并找到最佳解决方案。

第三，培训课程强调了良好的沟通和交流技巧对于商务谈判的重要性。在商务谈判中，沟通和交流是有效达成协议的关键因素。课程中，我学到了如何提出恰当的问题和倾听对方的观点，以及如何使用非语言沟通来增加互信度。这些技巧不仅可以帮助我更好地与对方合作，还可以减少谈判中的冲突和误解。通过培训，我深刻认识到了沟通的重要性，并决心将这些技巧运用到实际的商务谈判中。

第四，培训中的团队活动和合作让我更好地理解了团队合作的重要性。商务谈判并不是个体的游戏，而是需要团队协作的过程。在培训过程中，我们组成小组进行团队活动，每个人都扮演不同的角色，共同解决问题。通过这些活动，我体会到了团队合作的力量和效果。每个成员的优势互补，使团队能够找到最佳解决方案。这种团队合作的经验将在实际的商务谈判中发挥巨大的作用，并提高我与团队成员之间的协调和合作能力。

最后，这次商务谈判师培训课程不仅仅是一次学习，更是一次思考和成长的机会。通过这次培训，我接触到了业界的专业人士，与他们交流和分享了经验和观点。我也有机会与其他参与者建立联系，并与他们保持交流和反思。这种学习和成长的机会不仅为我个人的发展带来了很大的帮助，也为我的职业生涯开辟了新的道路。

总之，商务谈判师培训课程给我带来了很多宝贵的经验和知识。通过全新的思考方式、实践场景和合作团队，我更好地理解了商务谈判的本质和技巧，提高了自己的谈判能力。同时，我也意识到沟通和团队合作的重要性，并决心将这些技能运用到实际的商务谈判中。这次培训让我更加自信和准备迎接职业生涯中的挑战和机遇。

**商务谈判心得体会篇八**

商务谈判就是买卖双方为了促成买卖成交而进行的，或是为了解决买卖双方争议或争端的一种行为方式或手段。你知道商务谈判实训心得是什么吗?接下来就是本站小编为大家整理的关于商务谈判实训心得，供大家阅读!

11月26日—11月30日，我们商务谈判课的实训周。这一周是忙碌而充实的，也是最开心的一周。

在实训刚开始的时候，我怀着紧张而好奇的心理。第一天，我们进行了商务谈判准备：组织人员准备、人员分工、收集谈判信息资料等。我们组是模拟的是国美电器分别与长虹、tcl商谈采购一批液晶电视的事情。

第一天，老师给我们的任务：根据采购电视机的开局和报价进行谈判。这一天我方和长虹、tcl。主要是开局营造一个良好的气氛，并摸底、针对接下来主要要谈的议题和问题进行了交流。

第二天，在我们与tcl谈判时，他们上来就给我们扔了个草拟的。

合同。

使我们非常的措手不及。造成了僵局他们说我们要谈的都在这份合同上。从这件事我们可以看出在谈判场上会出现任何情况我们要积极的去面对。另一方我们在与长虹谈判时长虹的高报价使我们感觉非常离谱。但是我们没有明确的打断也没有坚决的肯定3000元/台以上不谈而是去听他们的报价让他们去降。而我们却没有想到在商务场上时间也是金钱。这些都是我们的过失。

经历过这一周的实训，让我真正的感受到商场如战场。还有老师说的谈判前的准备也非常重要，以前老师说：“三天的谈判，也许要用三个月的前期准备，甚至更久。”以前我对这句话不以为然，不过经历过这次谈判让我真正明白，台上一分钟，台下十年功这句经典名句。

商务谈判训练是市场营销专业必修课中的实践课。通过商务谈判训练，使学生在实际操作中熟悉、掌握谈判的基本理论、基本原则和基本方法，把握商务谈判的准备、开局和签约的各个阶段的运作，掌握商务谈判开始之前收集情报的方法，组建谈判团队并掌握制定谈判计划的方法，熟悉商务谈判的策略和技巧，并且能够在模拟谈判活动中熟练运用。此次实训要求学生掌握商务谈判前收集情报的基本方法;制定商务谈判计划的基本方法并学会制定商务谈判计划;商务谈判地点选择方法及布置场地的技巧。谈判的目的是双方在各自可接受范围内达成共识，实现双赢，以期建立长期合作关系。

通过对角色的分工，我们对谈判的各环节及各人员的安排配置都有了进一步的了解。这让我们对商务谈判有了新的认识：在日常生活中，我们周围时时刻刻都在发生着谈判，不论何时何地;商务谈判并不是在只在商务冲突出现时才进行。商务谈判是商务各方当事人在追求共同商业目标过程中，实现维护双方商业利益及商业价值的一种有力手段。谈判的结果不是要有一方输或者赢，而是双赢互惠。如何实现双赢互惠才是我们进行商务谈判的最终目的。

在收集资料过程中，我们也获益匪浅：要顺利的完成谈判任务，谈判小组必须有分工还有合作。在谈判的过程中，仅靠某一个学生的能力，还不足以完成整个谈判的全过程，每个学生有自己的特点，要求各谈判小组根据学生的一些特长进行细致的分工，通过分工与合作，发挥集体的力量，来共同完成谈判的全过程。这个过程中，在锻炼每一个学生的谈判能力时更注重培养团队合作精神，即每一个小组成员在发挥自己能力同时，还必须考虑整体的利益，将对学生的个人能力的培养与发挥团队合作的训练结合起来。

谈判成功的与否，还有赖于谈判前的充分细致的准备工作，只有认真做好谈判前的准备工作，才能使谈判活动取得预期的效果。在准备阶段要做的有三点。第一，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;第二，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”;第三，商务谈判方案的制定，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。

采用模拟谈判的教学方式有利于激发学生学习兴趣，形成自主学习，使学生对商务谈判的理论知识理解的更加透彻、清晰。经过模拟谈判的亲身经历学生也会在谈判中发现一些问题，从而便于教师及时进行指导。谈判的准备过程中同学们之间互相讨论、共同交流学习，有利于活跃课堂气氛。能够更好地反映学生在模拟谈判中承担的主要工作，可以结合自身的工作以及小组的表现，分析出现的问题、个人的体会以及以后改进的方法，能够让学生进行反思，更有利于对商务谈判理论知识以及实践的体验与掌握，同时也有利于看出各小组成员是否真正参与到整个的谈判中来。在展示过程中，我们也学到了谈判要注意很多细节：清楚、直观地表述思想;充分的准备，要取得谈判的成功，必须在事前尽可能多地搜集相关信息;不要轻易地泄露底线。

这两个星期的周六与周日我们一直在做商务谈判实训，虽然觉得很累很忙也很有压力，但也蛮好蛮充实的，让我受益匪浅，收获颇多，为迈出校门走向社会打下基础。

通过本学期的模拟商务谈判之后，我已基本了解及基本掌握了国际商务谈判的流程，了解谈判各个过程环节的要求及注意点以及风格的体现。虽然我们组在最后一场作为压轴的谈判中谈判破裂，但是我相信我们小组每一个成员包括我自己从中一定学到了不少东西，并且对于自己的表现我们也有自己的感想与反思总结。

第一，在进行正式谈判之前我们双方人员要进行深入的友好沟通，明确此次谈判的目的;确定谈判人员及相关人员分配问题;相关性的全面搜集资料，全面分析目标的关键所在，周全谈判计划，制定详细合理的谈判方案;运用谈判技巧策略争取自身利益最大化;协议的拟定;谈判总结成果汇报。

第二，谈判的主体关键就是人。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握的，因此，谈判人员的职务分配至关重要。谈判人员的性格决定了其谈判风格，而首席谈判人员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、细节都能影响谈判的趋势，只有拥有谈判主动权，在谈判中拥有谈判主权，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，谈判过程中谈判策略是指挥棒。每一个企业发展讲究策略，本次小组谈判的表现及策略具有明显的阶段性。与广东布凡服装有限公司的贸易谈判中，合理的顺从，建立友好合作关系，后来在计划从慢慢的应用中，渐渐脱离了活动的主控权。其主要原因是我们对于“广告学”的不熟悉和不了解。对于对方提出的许多问题都答不上来，连最基本的价格分配，我们财务部的同学都不能及时作答，导致对方对于我们公司产生了不信任的心理。

通过此次谈判后我才充分的认识到我们的不足之处：一是知识面太窄，信息了解不够全面;二是准备资料比较充分，但利用的不够好。收获是：一是虽然这仅仅只是一次模拟谈判，却也让我们感受到了谈判的气氛，双方扮演不同的角色，当为了自己公司的利益而争执不下，不肯相让时，相信我们都已进入了自己的角色之中;二是所有谈判人员都积极出谋划策，我们看到了浓浓的团队意识，也感受到了合作的伟大力量。尤其我们组的对手陈淑敏同学的确让我意想不到，他竟然在谈判中发言非常积极且到位，那时我对她真的有一种欣赏的眼光。原来每个人都有他的想法和深藏不漏之处。三是谈判过程中的激烈争辩、讨价还价、迂回战术，都在一定程度上锻炼了我们的语言表达能力和应变能力，也让我认识到了自己的不足之处——应变能力有待提高。

很庆幸自己能参加本次模拟商务谈判实训，虽然短暂的模拟谈判实训结束了我却有点意犹未尽，同时在此活动中我也学到了许多在平时课程中没有学到的知识，补充了实际谈判技巧。在此实训中我进行了商务谈判业务的模拟操作，通过对角色的分工使我对谈判过程的各个环节有了进一步了解和认识。谈判是双方互相交流、磋商、争辩的过程，不可能单凭一方的意愿行事，必须研究对手，认真听取对方的观点和条件，只有双方达成共识谈判才能成功，他是双方共同努力的成果。在谈判技巧中我们团队首先创造了良好的谈判开局阶段，通过寒暄营造一个轻松和谐的环境，为后阶段做好准备。在报价方式中，要把握报价的原则和合理方式确定报价。在还价中要根据具体的条件和环境中进行，具体策略包括投石问路、竞争对比策略、目标分析、举证法、假设法、条件法等。在此阶段中还应学会打破僵局，促进谈判的成功。在本次谈判中，我担任北京非凡广告有限公司的业务经理，为了顺利完成谈判、拿下订单，做了许多准备工作与努力，但也乐在其中，学到不少知识和实用的东西。除了在谈判策略和流程之外最大的收获是在商务礼仪方面，谈判活动一般比较正式，老师要求我们一律穿西装来参加，对从事谈判者的精神面貌及其给对方的印象和感觉都带来一定的影响。另外还有握手、坐姿、称呼等礼节，都是我们平时在课堂上涉及不到的。

在谈判结束之后，老师组织场外同学以及场内同学进行点评和总结，我深刻记得许金丽同学给我提出的建议，以后在生活学习或工作中态度谦和，不应该语气生硬，这样很容易使谈判破裂，但最终我们也是以破裂而宣告结束。

谈判的结果不是要有一方输或赢，而是双赢。如何实现双赢才是我们的最终目的，俗话说知己知彼百战不殆。只有在谈判之前做好充分准备才能更好地看清自己了解对方，才能更好地认清谈判各方的关系，从而成功。老师对我们团队的评价：对于广告了解太少，使自己团队在回答对方问题有所犹豫和停顿，表现的很不自信，造成最后谈判破裂。事情的结果固然重要但过程往往更值得回味。经过这次谈判，我们每个人都会或多或少从中领悟到了一些东西或几点体会或一点经验或认识到自己的不足之处，那就让我们找准方向，朝着自己的目标前进吧!

最后感谢庞爱玲老师为我们提供如此良好的锻炼学习机会，为我们在以后的工作中提供丰富的经验。

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，也拉进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。

2、谈判开局时双方代表有一方态度一直很强势，根本没有站稳立场，没有值得参考借鉴的观点、想法，让谈判一度陷入争执，甚至僵局冷场。

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。

三、收获：

在这周的实训中，虽然只是一次模拟谈判，但也让我感受到了谈判的氛围，反思到以下几点：

1、商务谈判的原则。在商务谈判中不要在立场上讨价还价，争执不休，这样会降低谈判的效率，要协调谈判双方的利益，只有站在对方的利益上考虑问题，多为对方考虑，在保持自己利益的上尽量为对方的利益考虑，然后再互赢得基础上提出自己的看法，不要因为自己的原因去责怪对方，要有良好的谈判情绪，有良好的沟通，是对方了解自己的谈判是诚心的而不是虚情假意，当然，谈判的人要言而有信，说话要留有余地，少听多讲!

2、商务谈判的技巧。在谈判的过程中，要注意几点：(1.讲话技巧，不要言语粗劣，语气要委婉但是又不失阳刚之气，接下来是要密切注意对方的反应，看对方的反应随时改变自己的应对策略;(2.提问技术，再提问题的过程中要抓住重点，不要问一些无关紧要的问题;(3.回答技巧，回答的时候要注意言简意赅，不要废话连篇。(4.说服技巧，在说服对方的时候，要做好利益分析，简化接收手续，当对方不满时，要避免争论。

3、商务谈判的策略。要明白对方的需求，在知道对方的需求时，才能更好的在谈判的过程中获得谈判的优势。

4、在商务谈判中，我们要时刻保持冷静清醒的头脑，这样才有利于自己的谈判，才能在谈判的过程中获得有利的地位。

5、要了解对手，因为知己知彼，百战不殆。

另外，经过老师的指点，我们充分认识了此次模拟谈判的不足之处，让我们学到更多谈判技巧，经过了这次谈判，我们每个人都会或多或少从中领悟到一些东西，或是几点体会，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，这对我们以后的谈判将有不少借鉴之处。

**商务谈判心得体会篇九**

第一段：引言（120字）。

商务谈判是在商业活动中广泛应用的一种沟通和谈判方式。通过商务谈判，各方可以就交易条件、合同条款和利益分配等问题进行交流和协商。在长期的商务谈判过程中，我积累了一些心得体会和感悟，这对于我的工作能力和个人发展有着重要的意义。

第二段：积累经验（240字）。

我发现，商务谈判的成功离不开良好的准备和深入的了解。在准备阶段，我会尽可能获取双方的相关信息，并分析双方的需求和利益点。另外，灵活运用谈判技巧也是非常重要的一点。例如，我会从对方谈判或表态中捕捉信号，及时调整自己的策略。此外，有效的沟通和表达能力也是取得谈判成功的关键因素。我努力培养了清晰而简洁的表达能力，在谈判过程中能够准确传达自己的想法和观点。

第三段：尊重与合作（240字）。

经过多次商务谈判，我深刻体会到，在商务谈判过程中，尊重和合作是取得共赢的关键。我始终坚持秉持着对每个谈判伙伴的尊重和理解，尽量把自己放在对方的位置，从对方的角度思考问题。在商务谈判中，解决方案的制定是一个相对折中的过程，需要协商双方在合作中共同努力，找到一个双方都能接受的解决方案。通过尊重与合作，我成功地实现了多个商务合作项目。

第四段：不断学习（240字）。

在商务谈判的过程中，我意识到自己的不足，并且不断学习和提升自己的谈判能力。我会通过阅读专业书籍、参加培训和交流，不断学习谈判技巧和沟通技巧。此外，我也学会了对谈判过程进行总结和反思，从中找出自己的不足和改进之处。谈判是一个不断进步的过程，只有持续学习才能保持自己的竞争力。

第五段：总结回顾（360字）。

通过这些年的商务谈判经验，我认识到商务谈判不仅是一种技巧，更是一种艺术。在商务谈判中，我学会了与人为善，培养双方的信任和友好的关系，使得谈判过程更加顺利。同时，我也明白了一场成功的商务谈判离不开准备和了解。只有在充分准备的基础上，我们才能灵活应对谈判中的各种情况和问题。然而，最重要的是，商务谈判需要建立在尊重和合作的基础之上。只有相互尊重和合作，才能实现合作伙伴之间的共赢。通过不断的学习和实践，我相信我会在商务谈判中取得更大的成功。

结尾（120字）。

商务谈判是一个复杂而重要的过程，通过多年的实践和经验积累，我了解到了一些成功的关键要素。这些心得体会和感悟不仅仅帮助我在商务谈判中取得了良好的成果，也对我个人的成长和发展起到了重要的促进作用。作为一名从事商务工作的人员，我会继续努力学习和完善自己的商务谈判能力，不断提高自己的综合竞争力。

**商务谈判心得体会篇十**

在本学期，学校安排我们学习了《商务谈判》这门学科。学好它，相信在今后的学习工作中，尤其是踏上工作岗位后，会让我们受益非浅。我们现在还只是一名学生，还没有真正的步入社会，对于学习经济类专业的我来说，我觉得学习这门课还是非常必要的。它可以教会我们一些社交等各方面的知识，是一门很实用的学科。对我来说，谈判一直是件神秘的事情，一直以来也对谈判充满了憧憬，通过学习我渐渐认识到了“谈判”需要丰富的知识，果断的性格甚至需要独特的人格魅力。

在现代社会，礼仪不仅仅是关系到我们的个人形象，更是一门非常有用的学问，也是一门高深的文化。说它有用，是因为通过合理的着装以及礼仪，来促进贸易谈判；说它高深，同样是交谈，为什么有人能谈的很和谐，而有的人却把人惹的大发雷霆，生意告吹。通过学习商务礼仪，让我受益匪浅。我想这对我为人处世方面及以后找工作会有很大帮助！给别人也会产生好的印象。同时增强了我的内在素质，也塑造了我的外在形象。随着人们日常交际的频繁，在商务活动、公务活动、社交活动中越来越重视交往的细节，也许一个微小的细节决定了一个人的第一印象。俗话说：“没有规矩，不成方圆。”所以，做任何事情，都应有一定之规。礼仪，是一种在人与人交往中的行为准则和规范，是互相尊重的需要。

谈判就是人们为了协调彼此之间的关系，满足各自的需求，通过协商而争取达到意见一致的行为和过程。其实我们每个人每天都会接触到有关谈判的内容，只是我们没有明确地意识到而已。人与人之间的关系千万种，需求无处不在因此分歧也无处不在，所以谈判也就无处不在了。比如我们上街购物，会很自然地与货主讨价还价。如果说谈判真有什么玄妙之处的话，那么就在于它是一项既充满智慧、勇敢，又充满艺术和技巧的人类活动。谈判是由人来实现的，人的心理对谈判具有强烈的影响。商务谈判心理是指在商务谈判中谈判者的各种心理活动，它是商务谈判者在谈判活动中对各种情况、条件等客观现实的主观能动的反映。譬如，当谈判人员在商务谈判中第一次与谈判对手会晤时，对方彬彬有礼，态度诚恳，易于沟通，就会对对方有好的印象，对谈判取得成功抱有希望和信心。反之，就会对其留下坏的印象，从而对谈判的顺利开展存有忧虑。

人与人的交往最害怕的莫过于冷场、尴尬、僵局的出现，在这些时候我们往往不懂得如何去圆场，或者说造成这些状况的原因很难准确地把握并避免。谈判中也会出现僵局，也会进展不顺以致无法继续，而造成僵局出现的原因也有很多。如立场观点的争辩、有意无意的强迫、人员素质的低下、信息沟通的障碍、合理要求的差距等。谈判既然无处不在，在谈判中遇到的问题和解决问题的方法对我们的生活也是深刻的启示，学习不是让人记住什么，而是当你需要的时候可以轻易的找到。将有限的知识放入无限的生活与问题中，触类总会旁通，学习的精神也许大于学习的内容吧！

现在学期快结束了，说真的，还真舍不得。对老师的印象也很深，幽默，有亲和力，尤其令人羡慕的是他丰富的生活阅历。在他讲课的过程中除了商务谈判的东西，还贯穿很多课外知识，也拓展了我们的知识面。学习这门课程让我受益匪浅，大概这正是古人所说的“修身养性”吧。在日后的生活里，我还会不断充实自己这方面的知识，让学习不中断。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找