# 商务谈判实训心得体会3篇(商务谈判实训：实战经验与心得分享)

作者：温馨小屋 更新时间：2024-04-01

*本文主要分享商务谈判实训的心得体会，包括谈判策略、沟通技巧、协商能力等方面。通过实际操作和反思思考，本文总结出了一些有用的经验和教训，旨在帮助读者更好地掌握商务谈判的技巧和方法。第1篇在本学期的商务谈判课程中，我们模拟的谈判案例包括家庭关于*

本文主要分享商务谈判实训的心得体会，包括谈判策略、沟通技巧、协商能力等方面。通过实际操作和反思思考，本文总结出了一些有用的经验和教训，旨在帮助读者更好地掌握商务谈判的技巧和方法。

第1篇

在本学期的商务谈判课程中，我们模拟的谈判案例包括家庭关于金钱的分配而展开的家庭会议、国色天香占用土地问题和四川两河镇新农村建设。在每次的模拟谈判中，老师把我们分成3—4个小组，分别扮演不同的角色。在围绕这三个主题进行的模拟谈判中，虽然有不尽人意的地方，但是还是有一些收获。以下是我对模拟谈判的总结和体会，希望通过本次总结可以吸取其中的经验，在以后的学习生活中不断地改进、不断提高、不断超越。

商务谈判最初在我的脑海是一个十分专业的概念，但是这学期在王老师的带领下，通过课程的学习和模拟谈判，我对商务谈判有了更进一步的了解。商务谈判是谈判的一种，它是指企业为了实现自己的经济目标和满足对方的需要，运用口头或书面的方式说服、劝导对方接受某种方案或所推销的产品与服务的协调过程。作为应用与商业活动的一种谈判，它有着自己的特点：商务谈判是以经济利益为目的。其次，谈判中作为解决问题方要有具体的解决措施。最后，谈判的结局最好是双赢的。

二、对谈判前准备的准备工作、谈判过程和谈判结果的的总结

1、在谈判前，我们先确定参加谈判的人员，对要参加谈判的人员进行分工。然后在收集资料，寻找以前成功案例进行观察学习。

2、谈判时要明确自己的立场。谈判过程中要听清楚各方的观点和阐述，从中发现问题，指出问题，寻找对自己有利的条件。不能陷入无畏的争吵，乱了自己的阵脚。

3、如果是作为解决问题的一方，一定要有具体可行的解决方案，并且还要有充分的理由说服对方。

4、学会控制氛围，一张一弛，拉近与谈判对手的距离。

6、谈判最理想的结局是达到双赢的局面，这需要我们参与谈判的人员具有良好的谈判技巧和素质。这样既能为自己争取到最大的利益，也不损害对方的利益。

1、小组成员积极参与，表现出了团队的合作能力、协调能力和各自各沟通能力。

2、在谈判中始终都保持着清醒的头脑，站在自己位置，行驶自己的职责。

3、在谈判过中都做到了尊重对手，体现了良好的谈判礼仪。

3、在谈判开局时，有时双方代表态度过于强势，让谈判一度陷入僵局，出现尴尬局面。

（2）提问技巧：抓住重点，寻找对手的漏洞，提出有利自己的问题。

（4）说服技巧：首先要做好利益分析，善于引用以前的成功案例，当对方出现不满情绪时，要避免争论。

（1）不要再立场上讨价还价。这样只会降低效率，损害双方关系。

以上是本人对本课程模拟谈判的一些总结与认识。其实在老师的指导下，我们每个人都有自己的见解，每个人都学到了知识，也认识到了自己的不足，希望我们能找准方向，在以后的学习生活中不断提高自己。

第2篇

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。

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。

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。

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：

a、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。

b、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。

c、回答技巧，回答的时候要注意言简意赅，不要废话连篇。

d、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。

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。

第3篇

为期一周的商务谈判实训很快就结束了，这次商务谈判主要分为三个阶段。

第一阶段是学习使用商务谈判平台，并利用平台进行计划书制作。同学们通过在电脑上进行商务谈判情景模拟，对谈判流程更加熟悉了。

第二阶段时公司推介，全班分为五个小组，我们组选择的是日本三洋电器集团作为卖方与广东志高空调股份有限公司进行的一个技术转让谈判。组员们各自分工介绍买卖双方事宜，并对下一阶段的流程进行了概括。

第三阶段时模拟谈判，组员们各自扮演不同的角色进行实战演习。通过这次的商务谈判，让我发现商务谈判是所有销售工作中不可或缺的关键一环，很多人销售工作做的很好，但一提到谈判就犹如鱼梗在喉。谈判既是矛也是盾。进，可以攻击对手。退，可保护自己。使自己的利益最大化是每一个谈判者的最终目标。但每个谈判者都应该牢记：每次谈判都有潜在的共同利益，只有围绕着共同利益，才可以使谈判顺利进行下去。

商务谈判能增加企业的利润，商务谈判是企业实现经济目标的手段；商务谈判是企业获取市场信息的重要途径；商务谈判是企业开拓市场的重要力量。谈判的关键是人。谈判人员是否具有良好的思想道德素质是最重要的，其次要有比备的专业能力和相关的知识能力。除了注意谈判人员的个人素质，还应该注意其选择任用。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。

其次是商务谈判的礼仪问题。上一点谈到了人，涉及到人的问题我觉得最重要的就是礼仪。礼仪是谈判人员道德和文化素养的外在表现。不论男女人员，在谈判时的着装、言行，可能关及到一场谈判的成败。而且关系到所代表公司或企业的形象声誉，当然个人的就更不在话下了。所以每一个谈判人员对这个商务礼仪的积累学习十分重要。

谈判策略也是至关重要的，它指导着整场的谈判。谈判人员在谈判前必须做一个周密而完善的策略，商讨各个谈判成员所扮演的角色，制订和预测在谈判中所采用的形式策略和应对方式。在一场谈判中，开场时怎样奠定基础，过程中如何随机应变，对常用的多种谈判策略如何运用，语言的使用技巧，报价及还价的策略等，都是值得先去思考注意的。企业发展讲求战略，商务谈判讲究策略，而谈判策略具有明显的阶段性和潜伏性，因为很多问题只有在谈判进行时才出现，它是潜伏的，但在谈判中又会出现。针对这种潜伏性问题，那么策略的制订就必然具有阶段性。总的说来，谈判策略终要影响最终谈判结果，制订有效的谈判策略是很有意义的。

谈判的实践性和实用性极强，在这次模拟商务谈判中我学到了很多，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。学习是循序渐进的一个过程，重点在于积累，而不能想着一蹴而就。这次模拟谈判实训自己有很大的收获，对自己毕业后的工作甚至生活都会产生巨大帮助。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com