# 商务谈判心得5篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-04-16

*通过阅读和学习，我们可以汲取他人的心得体会， 个人经验的积累和感悟，是心得体会的核心，下面是职场范文网小编为您分享的商务谈判心得5篇，感谢您的参阅。商务谈判心得篇1说实话，选修商务沟通的确不是出自本人的主观意愿，记得选课那天是星期四下午，每*

通过阅读和学习，我们可以汲取他人的心得体会， 个人经验的积累和感悟，是心得体会的核心，下面是职场范文网小编为您分享的商务谈判心得5篇，感谢您的参阅。

商务谈判心得篇1

说实话，选修商务沟通的确不是出自本人的主观意愿，记得选课那天是星期四下午，每周周四下午我们的课程都是满满的，如果这天选课想选取自己喜欢的课程要么逃课去选，要么就选完再去上课，如果这样的话当然就上课迟到的了。我们宿舍的四个算是传说中的那种\"乖学生\"吧，我们那天既没有逃课也没有迟到，而是像往常一样把课都上完再去选，还吃过晚饭呢!结果可想而知了，记得当时上网选课的时候只剩下十几门了，而且学校要求每个同学都要选一门自然类了的都没有得选了，只有一大堆人文类跟工程类的，而且大多都是在下半学期或者是在周六日上的`，其他的安排在周一到周五的课程呢，我们又不大感趣，总之一言难尽啦~。后来我们宿舍的四个人都选取了各自的选修课，更夸张的是其中有3个人在没有交流过的情况下选的3门课，竟然是一样的!其中有一门就是商务沟通了。

第一周很快过去了，第二周周六带着超级\"不满\"的心情走到213上课，上课没多久老师就跟我们聊起了教材出版得如何如何的差，如何的不合理，如何不适合我们上课使用，所以他下令，\"下次来，大家不用带书了~\"哇，超级好的消息呢，因为那本像砖头厚的书，我就不用先放回宿舍再坐车回家了，下课就可以直奔回去了。第一节课的具体内容呢，就不多说了，不过那天老师的一句话现在还记忆犹新的，就是\"不要跟女人讲道理，有理没理，吃亏的一定是你!\"听舍友说这句话不是老师原创的，不过也没关系，总之想到这句话就想到我们可爱的老师了。

第一天去上课很奇怪，听着听着感觉这课还蛮吸引的，结果那早上连续4节课下来竟然没碰过手机!以前上课偶尔也会玩玩的，不过那节课真的没有玩过，o(∩x∩)o哈哈~

觉得商务沟通这门选修很值得我去听，也不是纯粹为上课而上课，而是因为他的内容贴近我们的生活，例如\"人际关系\"\"人际沟通\"\"pac理论\"等等话题都可以联系结合我们的平常生活，在生活当中加以利用。记得有这么一部分内容说，人的性格大体分为4类：活跃型、能力型、完善性还有平稳型，结果跟另外一个舍友一套，发现我们宿舍刚刚就是这四种类型性格的人的集合体!难怪我们四个有时候那么玩得来，原来互补啊!不过逛街的时候，也难怪很难找到一件衣服能真正通过我们四个人的审美要求的，因为性格差异大，审美观差异大啊!

商务谈判心得篇2

短短5天的谈判实训很快就结束了。在此期间我和小组成员找到了“蒙牛”驻沧州办事处，与其工作人员进行了一次真正的面对面的谈判。只是一次令人难忘的经历，自己真正感受到谈判的气氛。这次充满挑战的“旅程”，使自己把理论知识真正运用到到实践中，是自己学会了更多的谈判技巧锻炼了自己的团队合作能力，应对突发状况的能力，语音表达能力。总之是是自己受益匪浅。首先，这种实际模拟操作，突破了传统的理论教育方式，让我们亲身经历，更加深有体会；其次，通过这样一个过程，让我们对谈判的流程有了更进一步的了解。

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。

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。是自己的团队合作能力，应对突发状况的能力，语音表达能力都有明显的提高。最后感谢自己的组员和自己共同的努力，感谢单老师这些天为我们的指导！

商务谈判心得篇3

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，亲身体验商务谈判时的心情，提升我们的临场实践能力等，从20xx年xx月开始，我们在商务谈判授课老师陈立峰老师的带领下，进入了一场模拟谈判的准备阶段。具体包括分组、确定谈判题目、分配角色、分工、收集资料、编剧本、小组内模拟谈判等，最后于20xx年xx月xx日，在xx楼xxx教室进行了最后的模拟谈判演示。通过这次模拟谈判，我们取得多方面的收获，以下是我本人的一点收获和认识：

一、谈判是课本知识的总结

谈判的全过程将课本的内容大致保罗了进去，通过组织整合课本的知识要点，大致找到了课本书的骨干。因此，能站在一个较高的层次上对整本书的内容有一个比较清晰地认识。

二、谈判注重利益

利益是所有人都在追求的可口蛋糕，谈判自然也是为了获取和维护利益而存在，最好的谈判结局就是双赢，所以在谈判时，我们不仅要充分考虑到自身的利益，也要为对方的利益着想，这样才有可能是谈判取得圆满的结局。

三、谈判的最高境界

谈判绝对不是一场只有你输我赢的零和游戏，不是剑拔弩张完全对立的生死决斗。双赢优势的谈判需要了解如何运用各种技巧，化戾气为祥和，在双方意见交换中，各自达成自己的理想目标，进而更增加彼此长远的交情，真正达到双赢的最高境界。

四、谈判就像下棋

谈判就像下棋，不但要随机应变，还要算无遗策，唯有能够完全操控过程的人，才可以主导谈判的过程。

借着现场的谈判实习，可以更深入体会如何运用谈判技巧，营造谈判的有利气氛。

五、谈判是个人思想的“综合艺术表现”

什么时候该大惊失色？什么时候该压缩谈判时间？什么时候又该岔开话题？向别人让步多少，才能达到双赢的理想结果？开场、中场与收场各要有些什么样的策略？这些错综复杂的问题，正是个人的思想的综合表现艺术。

六、用证据说话

提问题要切中要害，解决问题的.方案必须有理有据，用证据说话，让对方哑口无言，这样才有可能让对方信服并接受我方要求。

七、肢体语言的表达

在谈判中肢体语言起着重要的传递信息和沟通作用。协调的肢体语言意味着自我情绪的一种控制，是谦和但不谦卑的态度。俗话说“把决断写在心里的往往是胜利者，把决断写在脸上的往往是失败者。”肢体语言的表达是一个人综合素质的体现，在不同的场合，不同的情况下，协调的肢体语言是营造氛围的催化剂，是一种礼仪。

八、语言的运用

我选择去....我打算....试试看有没有其他可能性…….这都属于可能性语言的运用，可能性语言开始了一种全新的沟通技巧，可以避免无意中的伤害，引发思考更多的可能性。通常我们所处的立场不同、所处环境不同，很难了解对方的感受，因此对别人的失意、挫折、伤痛，不要大嘴巴，而应要有关怀、了解的心情。可能性语言是缜密、双赢的思维的体现，也是有智慧的表达个人意见的方式。因此我们要管住自己的舌头，不要大嘴巴，缩小自我，在团队中不断历练语言的运用能力，做5%的人。

商务谈判心得篇4

一、学前认知

对我们营销专业的同学来说，谈判一直是件神秘的事情，一直以来对谈判充满憧憬与向往。憧憬着若干年后，我们代表自己的公司在谈判桌上唇枪舌战。深刻了解这门课程对于我们专业的重要性。希望通过本学期系统性的学习商务谈判，可以使我们很好的运用谈判技巧，从而使我们在以后和对手的博弈之中取得成功，转而获得利润。

二、理论学习

商务谈判最初在我的脑海是一种十分专业的概念，但是这学期胡老师却带给我们一种完全不同的商务谈判课程。通过课程的学习，我了解到商务谈判是应用广泛、十分实用、灵活性强、技巧多样并且讲究策略的学科。而通过实验的演练，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，作为应用与商业活动的一种谈判，他有着自己的特点。首先，商务谈判以经济利益为目的。经济利益是商务谈判过程中谈论的主要内容，更是商务谈判的最终目的。谈判过程中，谈判的双方都为了自己的经济利益最大化而使用各种谈判技巧和策略。经济利益有包括很多种，有长期的，有短期的，有形的，有形的等等，总之，谈判人员在谈判前，先确定好自己的利益空间，然后按照平等互利、公平竞争、讲求效益的原则，运用各种技巧和策略，尽量使对方让步，最后达成一致，进行合作。在几种谈判结果中，我认为双赢是最好的结局，这样有利于长期合作，也可以从一定程度上保证是服务或产品质量。其次，商务谈判以价格为谈判中心。商务谈判的各种内容，最终都是可以折算成价格，以价格的升降体现出来。这要求每一位谈判人员在谈判前都要做好充分的准备，了解双方的优势、劣势，了解双方的市场地位等等，所谓知己知彼，百战不殆！其实很多兵家谋略都是可以运用到商务谈判中的，比如说以静制动、以逸待劳、出其不意等等，也可以说，谈判的会议室，就是一个无硝烟的战场，但不同的是，这场战争的武器是智慧和实力，而结局也可以皆大欢喜！谈判人员的素质及人员间的配合也是十分重要的，谈判人员首先要有良好的思想素质和知识，更要有良好的心理素质和语言沟通能力。谈判涉及的学科特别多，内容也特别广，所以谈判人员要有很多功课可做。

三、课中实践模拟

在这学期的第九周我们迎来了期待已久的模拟商务谈判，谈判主题：皖西学院欲购置1000台台式计算机用于教育事业与各电脑经销商的商务谈判。这次的模拟得益于胡老师的用心指导而顺利展开了。这次实训全专业同学分成六个小组，我们组在吕少军同学的带领下与董超同学带领的小组进行谈判。在模拟谈判过程中虽然有一些不尽人意的地方但我还是收获了很多，特别是对学以致用，有很大感慨。

虽然这只是一次模拟的商务谈判，也让我们感受到了谈判的气氛，双方扮演不同的角色，当为了自己方的利益而争执不下、不肯相让时，双方都已经进入了角色。也让我们对商务谈判有了更深入的理解，也可以很好的把书本上的理论知识运用到实战中，达到学以致用的效果学习，谈判过程中的激烈争辩，讨价还价，迂回退让，都在一定程度上锻炼了我们的能力，也让我们认识到了自己的不足。

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。

四、收获与总结

一个学期对于商务谈判的学习使我清楚的了解到商务谈判的流程，并且通过模拟谈判让我更好的将所学的知识运用到实际中去。更好的熟悉商务谈判的各个环节和更好的理解商务谈判的重要性。清楚的认识到谈判的本质，以前简单的认为谈判和生活中的讨价还价是差不多的，在系统的学习之后才晓得它们还是有很大的区别的，谈判是一种博弈，我们要利用各种可利用的资源在与对手的博弈中争取让对手信服从而取得成功，并不是一如生活中的全并经验和感觉。虽然经验在谈判中也很重要，但我们更多的是要有合理的理由和依据，不能凭空叫价，更不能信口开河。谈判之前的准备是相当重要的，不打无准备之仗，只有知己知彼方能百战百胜，所以谈判之前的资料的搜集是至关重要的。

作为市场营销专业的学生我深知谈判在我们以后的职业生涯中的重要性。谈判技巧的掌握有利于我们在商务活动之中处于优势地位，不管我们今后是否从事谈判这一职位，谈判技能在我们的日常生活和工作之中都是非常重要的。谈判是一门艺术，而谈判的艺术则恰恰表现在语言的运用上面。怎样清晰、准确地表达自己的立场、观点，了解对方的需要、利益，巧妙地说服对方，以及在各种社交

场合使用正确的社交礼仪，都需要良好的语言表达技巧，而这些都是我所欠缺的。所以从现在开始，我应该多多看学习相关的社交礼仪以及在日常的生活中培养自己的说话技巧。并且学会如何正确的着装，改变自己的形象以适应以后工作的需要。好好学习专业知识，了解商务活动的各种流程，以便在谈判中处于主导地位。通过对各种相关知识的学习使自己在今后的工作中更加的得心应手，并且成为一个成功的谈判者。

商务谈判心得篇5

本学期我们学习了《商务谈判》这门课，我觉得学习这门课是非常必要的，是一门很实用的学科。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！彭老师的课堂幽默、灵活多变，授课方式不是填鸭式低效率的教学，而是高效率的实践性教学，彭老师的很有个人魅力，语言铿锵有力，激发了同学们的兴趣。通过这一个学期的学习，尤其是在彭老师的细心讲解下，我知道了什么是商务谈判，商务谈判有哪些基本内容、过程、涉及哪些技巧策略、注意事项等等。

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。

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：自愿平等、互利共赢、总体利益、诚信守法、善于妥协让步等原则。

自愿平等原则是指谈判双方或多方无论各方的经济实力强弱、组织规模大小，其地位是平等的。贯彻平等自愿原则，要求谈判各方互相尊重，以礼相待，任何一方都不能仗势欺人，以强凌弱，把自己的意志强加于人。

互利共赢原则是指虽然谈判各方都有自己的利益或“小算盘”，谁都想达到自己的目的，但是要使谈判成功，谈判各方应在追求自身利益的同时，考虑并尊重对方的利益追求，争取互利。

总体利益原则要求谈判各方，以大局为重，需求共同的利益最大化，实现共赢。

诚信守法原则要求谈判各方遵守国家的法律、政策、国际商务谈判还应遵守国际法则和对方国家的有关法规、贸易惯例。

善于妥协让步原则指在谈判中难免出现利益冲突，但为了各方长远的利益，各方应善于妥善让步。

总之，一个成功的商务谈判是必须要建立在这些原则上的，所以我们必须牢记这些，并在实践中不断地加深认识、灵活应用。

商务谈判开始之前各方谈判人员应做好充足的准备。

首先我们要搜集谈判信息：

①搜集与谈判目标有关的市场信息

②搜集与谈判主题有关的市场信息

③搜集与谈判对手有关的信息

比如在与国外企业谈判时，我们应了解该国的政治状况，宗教信仰，法律制度，社会习俗，财政金融状况等，因为这些因素会影响到预期结果的可行性。同时我们还要了解对方的资信情况，防止在交易中上当受骗。

其次，我们要拟定好谈判计划：

①确定谈判主题

②谈判目标的可行性分析

③确定谈判人员

④拟定谈判议程

⑤谈判的物质准备

⑥谈判的时间和地点

⑦选择好谈判的方式

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，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。

商务谈判的过程

⑴开局阶段

开局阶段我们主要做到：

①树立良好的第一印象

②营造良好的谈判气氛

③确立谈判的地位

在谈判的开始阶段，我们首先要树立良好的第一印象，包括视觉形象，听觉形象，语言表达能力。同时营造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。营造气氛可以采取的策略：幽默、投其所好、赞美、感情共鸣。注意投其所好一定要是高雅的喜好，而不是低俗的喜好。

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。开场陈述坚持三项原则：简明扼要原则，语意明确原则，及时纠正对方的错误原则。

开局策略：

①试探策略：察言观色、旁击侧敲、抛砖引玉、顺水推舟、迂回曲折等。

②基本策略：协商式的开局策略、进入性开局策略、坦诚式开局策略、慎重式开局策略等。

⑵磋商阶段

商务谈判过程中的价格谈判，是谈判的核心环节，它关系到双方获得利益的多少，也是双方非常敏感的问题，所以，谈判的各方都对价格非常关心。谈判双方要谨慎确定报价标准。

报价的原则：

①卖方报最高价，买方报最低价

②开盘报价要合理

③报价果断，明确完整

④不主动回答、解释、说明任何问题

其中不主动回答、解释、说明任何问题的原因是：

①言多必失，出现纰漏，造成自己处于被动境地

②察言观色，让对方先报价

报价策略：

①最小单位报价

②最小零头报价

③比较报价

报价就少不了讨价还价。

讨价还价策略：

①讨价策略：投石问路、吹毛求疵、步步为营、化整为零、以进为退、无可奈何

②拒绝还价策略：幽默拒绝，移花接木，肯定形式、否定实质，迂回补偿，不开先例，授权不够，最后通牒

整个商务谈判最关键的就是关于价格的谈判。而价格谈判的完整过程分为“价格解释”、“价格评论”、“讨价还价”、“价格谈判结束”四个阶段。所谓价格解释，就是向买方就其报价的内容构成、价格计算的取数基础、计算方式的介绍和解释。通过价格解释，买方可以了解卖方报价的实质、态势及其诚意。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做出批评性的反应。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。

⑶最后成交阶段，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。

谈判的结束方式：成交、中止、破裂。

至此，整个商务谈判已经结束了。

我们要特别注意当谈判处于冲突时怎么处理。冲突的原因包括利益上的差异、沟通障碍、偏见和成见以及语言不当。

化解冲突的策略：

①事前控制避免冲突：准备工作做足、谈判随机应变、派遣经验丰富的谈判人员

②应对冲突：态度冷静、理性分许、寻找替代方案、有效让步

③择机叫停：面对压力时、做出重大让步时、面对施加压力时、环境发生重大改变时

同时我们还要特别注意当谈判处于僵局要怎么处理。

处理僵局策略：

①避免僵局：找到利益分歧点，求同存异

②化解僵局：适当让步、休会、替换方法、更换谈判人员、第三方调停等

③制造僵局：有时出现僵局可以扭转局势，关键时刻可以制造僵??

风险无处不在，谈判双方要熟知谈判中可能出现的风险。

谈判中的风险包括：宏观风险、源于谈判对手的风险、源于自身内部的风险。谈判者应针对不同的风险，有针对性的采取相应的策略。

通过学这门课程，我觉得谈判是一门艺术，谈判人员的语言技巧在谈判中扮演着非常角色。谈判是表达的一种艺术，成功的谈判都是谈判各方出色运用语言沟通的结果。无论有声语言还是无声语言，在商务谈判沟通中都起着十分重要的作用。正确的无声语言能起到加强信息交流的作用，错误的无声语言则可能因为不合礼俗而引起误解与冲突。所以，在平时的专业学习中都应该积累丰富的无声语言知识，掌握无声语言的运用技巧。无声语言交际在国际商务谈判中起着补充、代替和调节的作用。无声语言信息可以丰富语言所表达，在不同程度上起到辅助表达、增强力量加重语气的作用。并且在进展不顺或者其他不利情况下起到调节气氛，使之转入正常谈判状态。加强交际双方在文化方面的相互了解和认识是至关重要的。通过对无声语言信号的观察和研究我们可以了解对方当时的物理状态和精神状态，从而为发现对方的需要提供可靠的基础。无声语言交际是需要谈判双方在交往中不断学习和模仿的。

在学习过程中，彭老师上课时声情并茂、胸有成竹，手势、语言、面部表情等无声语言的表达恰到好处。整个教学过程中没有照本宣科，补充了很多为人处世方面的案例、技巧。

在学习过程中我收获很多，尤其在语言表达方面，我深切的了解到话不在多而在于精辟，要有见地，不是空话套话，要幽默营造一个良好的氛围。众所周知，语言苍白无力很难说服对方。彭老师在课堂上建议我们在寝室要经常就每一主题展开讨论，可以提高我们的语言表达能力，社交能力。在这方面，我认为的确要多练多交流。我决心以后和同学朋友要经常就每一主题进行讨论，提高自己的语言表达能力。商务谈判不是孤立的，包含很多的学科，包括：传播学、社会学、心理学、行为学、公共关系学、语言学等等。所以我们在运用商务谈判时，不仅要学好专业知识，还要学习相关知识，旁征博引，触类旁通。

在这里再次感谢彭老师的辛勤工作。

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