

最新商务谈判心得体会(精选5篇)

心得体会是我们在生活中不断成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。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。下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

商务谈判心得体会篇一

1、流通信息

2、案例分析：开会如何有效

(1) 传递情感

(2) 改善绩效

3、案例分析：商纣灭亡，谁负责任

4、小游戏：“对错”之间给我们的启示

(1) 印象管理

(2) 始终印象的心理学解释

(3) 个人仪态修饰注意点

(4) 亲和力最有杀伤力

(5) 自我展示要自信，更要合理

5、心理学分析：联合评估与单独评估效应

1一见如故的方法

- (1) 寻找共同点
- (2) 请教成功经验
- (3) 站在对方立场讲话
- (4) 记住他人名字的好处

商务谈判心得体会篇二

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。

商务谈判心得体会篇三

总之，在商务谈判中要善于灵活运用各种谈判策略和掌握谈判的相关方法和原则就会最大限度的达到谈判有利于自己的目标，减少成本和损失。获得商务谈判的成功。而在商务谈判中，我们为了获得成功，我们必须确定一致的谈判态度、充分了解谈判的对手、准备多套谈判方案、建立融洽的谈判气氛、设定好谈判的禁区、语言表述简练、控制谈判局势、利用让步式进攻、而更应该记得的是：谈判是用耳朵取胜，而不是嘴巴，所以我们在谈判中一定要注意倾听。唯有做到以上，我们才能在谈判中取得双赢。但是我们也要做到以下几点：1、在谈判中要把人与问题分开。谈判是人与人打交道，与我们谈判的对方是人，不是问题，处理好人的问题，把人与问题在一定程度上客观的分开，就有利于问题的解决。2、

言而有信，将心比心。谈判者要说话算数，决不食言，但言而有信，将心比心也必须讲分寸，讲原则，该讲明的讲明，该坚持的坚持，该回避经过一周的商务谈判实训，使我对谈判的整个流程有了更进一步的了解。

商务谈判心得体会篇四

记得初中的时候迷一部电视剧《谈判专家》，第一次接触这个神秘、玄妙的词——谈判。在那种映像中，“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。直到上完这门课才真正了解谈判的真实含义。

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。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。

根据马斯洛的需要层次理论，谈判也可以分成五个层次的需要。

谈判是一项要消耗大量体力、脑力，劳动强度很大的活动。如果这些方面的需要得不到满足和保证，就会极大地影响谈

判人员的精力、情绪，影响谈判艺术和技巧的发挥，难以完成谈判的任务。

这在谈判活动中体现了人身安全和地位安全两个方面。人都希望处在一个相对安全的环境里，这样才没有后顾之忧地处理其他的事情；地位上的安全是指谈判者总是把谈判看做一项任务，能否顺利的实现谈判的目标，完成任务，往往会影响谈判者原有职位的保持和晋升，因此，有时会签订一个坏的协议总比没有签订协议空手而归要强的情况，所以安全的保障尤为重要。

谈判从一定意义上讲是要对双方利益进行划分，因而常常使谈判双方的关系处于紧张或对立的状态之中。但是，人们追求友情，希望在友好合作的气氛中共事。爱能维系长期友好的关系，让物质味道增添一丝香味。

获得尊重的. 需要在谈判中具体体现为：不仅要在人格上得到尊重，而且在地位、身份、学识与能力上得到尊重和欣赏。

自我实现的需要是人类最高层次的需要，也是最难满足的需要。人们的自我实现也就是要体现自己的价值，而价值是否得到体现，取决于他人和社会对其价值的认识和评价。对谈判来讲，企业或上司对谈判人员的评价不仅要看他通过谈判争取到多少利益，还要看他在什么情况下，如何争取到的。

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。

在谈判遇到僵局的时候，要想突破僵局，不仅要分析原因，而且还要搞清分歧的所在环节和具体内容，并注意几个基本

原则：

一、符合人之常情。僵局形成后，谈判气氛随之紧张，这时双方都不可失去理智，任意冲动。必须明确冲突是双方利益的矛盾，而不是谈判者个人之间的矛盾。

二、努力做到双方不丢面子。面子就是得到尊重，人皆重面子。谈判没有绝对的胜利或失败，因此任何一方都必须尊重对方的人格，不可让对方下不了台。

三、尽可能实现双方的正真意图。僵局的解决，最终表现为双方各自利益的实现。做不到这一点，双方利益完全不保证，就不会有僵局的结束。

谈判既然无处不在，在谈判中遇到的问题 and 解决问题的方法对我们的生活也是深刻的启示，就像老师曾经说过，“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！

商务谈判心得体会篇五

经过这个学期对商务谈判的学习，我对商务谈判这门课程还是有了一定的了解。这几周我们进行了商务谈判的实训课。对实际谈判有了进一步的了解。通过实训更清楚的认识到了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。它作为关系交易成败的一种手段，涉及买卖双方的经济利益，商务谈判的过程主要分为准备工作、谈判和签订合同三个阶段。

虽然这是一次模拟谈判，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，相信双方都已经进入了角色，这也是一种对公

司的责任感吧!在这次谈判中，做为小组组长的我也担任主谈的角色，当辅谈人员都在为我一主谈传纸条，出谋划策，或应急解围时，我们看到了浓浓的团队意识，也感受到了合作的伟大力量。

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。在这次谈判的过程中我们综合运用了商务谈判的很多策略最后再成交。如：1. 开局阶段的策略：要创造良好的气氛，通过寒暄营造一个轻松的环境，分清楚双方的合作诚意，为后一阶段做好准备。2. 报价阶段的策略：掌握报价的原则和合理方式，确定报价，通过买方接受的报价策略而确定自己的心理定价策略。3. 讨价还价策略：要根据具体的条件和环境进行讨价还价。具体策略有：投石问路、竞争对比策略、目标分解、举证法、假设法、条件法等。4. 让步阶段：通过灵活多边的价格让步，打破商务谈判的僵局，促进谈判的成功。具体策略有：互惠互利、丝毫不损的让步。迫使对方让步的策略有：利用竞争、虚拟假设、声东击西、顺水推舟。5. 最后阶段的策略有：成交的策略和未成交的策略。

综上所述，在商务谈判中要善于灵活运用各种谈判策略和掌握谈判的相关方法和原则就会最大限度的达到谈判有利于自己的目标，减少成本和损失。获得商务谈判的成功。通过这次实训同学们收获相当丰富，深刻了解到商场如战场的道理。最后非常感谢吴老师给我们的指导。

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，从xx年5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xx年6月15日，在a楼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：

1. 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。

2. 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，这样才有可能谈判取得圆满的结局。

3. 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。

4. 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。

5. 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。

6. 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。

7. 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。

8. 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。

另外，在组织此次谈判的过程中我担任小组副组长一职，负责协助组长找资料、分配角色、并与另一小组沟通交流工作进程。而在谈判小组内我分到市场调查员的角色，编材料、算数据等等，这两个角色都让我学到了一些东西，比如：交流、协作等。总之没有白干活。

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。