

# 最新商务谈判学习心得体会 商务谈判的案例分析(精选18篇)

教学反思是教师进行自我教育的重要方式，通过反思，教师可以不断完善自己的教学方法和教学理念。学习心得范文参考

## 商务谈判学习心得体会篇一

首先，要注意谈判时间的选择。谈判时间要经双方商定而不能一方单独作主，否则是失礼的。要选择对己方最有利的的时间进行谈判。避免在身心处于低潮时、在连续紧张工作后、在不利于自己的市场行情下进行谈判。下面本站小编整理了商务谈判的案例分析，供你阅读参考。

欧洲a公司代理b工程公司到中国与中国c公司谈判出口工程设备的交易。中方根据其报价提出了批评. 建议对方考虑中国市场的竞争性和该公司第一次进入市场。认真考虑改善价格。该代理商做了一番解释后仍不降价并说其委托人的价格是如何合理。中方对其条件又做了分析，代理人又做解释，一上午下来. 毫无结果。中方认为其过于傲慢固执，代理人认为中方毫无购买诚意且没有理解力. 双方相互埋怨之后，谈判不欢而散。

问题：

1. 欧洲代理人进行的是哪类谈判？
2. 构成其谈判因素有哪些？
3. 谈判有否可能不散？若可能不散欧洲代理人应如何谈判？

分析：

1. 欧洲代理人进行的是代理地位的谈判。
2. 构成其谈判的因素有：目标——工程设备；当事人——欧洲

a公司，欧洲b工程公司和中国c公司；背景——中国市场竞争和a公司第一次进入中国市场——微观经济环境。

3. 谈判有可能不散，至少可以避免“不欢而散”。

a公司代理人谈判的要求做到：“姿态超脱、态度积极”，应做“好人”。

江苏某工厂、贵州某工厂、东北某工厂、北京某工厂要引进环形灯生产技术，各家的产量不尽相同，北京某进出口公司是其中某一工厂的代理。知道其它三家的计划后，主动联合这三家，在北京开会，建议联合对外，统一谈判，这三家觉得有意义，同意联合。该公司代表将四家召在一起做谈判准备。根据市场调查，日本有两家环形灯生产厂，欧洲有一家，有的曾来过中国。有的还与其中工厂做过技术交流。进出口公司组织与外商谈了第一轮后，谈判就中止了。外商主动找具熟悉的工厂直接谈判，工厂感到高兴，更直接，而且，外商对工厂谈判的条件比公司谈时灵活，更优惠。有的工厂一看联合在起，自己好处不多，于是提出退伙，有的外商故意不报统一的价格，也与自己欲成交的工厂直接联系，请工厂代表吃饭，单独安排见面等，工厂认为这对自己有好处。来者不拒。进出口公司的代表知道后劝说工厂，工厂不听。于是最终这四家各自为阵，联合对外谈判也宣告失败。

问题：

- 1 这种联合算不算联合？为什么？

2. 外商的主持谈判成功在哪儿?

3, 北京进出口公司的主持失败在哪儿?

4, 有否可能将这不同省市的工厂联合起来呢?怎么做才能实现联合目标?

分析;

1. 这不算联合对外的谈判. 因为它没满足联合谈判的基本条件。

2. 外商主持谈判的成功在于利用了中力松散的组织;利用了厂家的差异(交易条件);利用了感情, 从而实现了分解中方的联合。

3. 北京进出口公司主持失败的关键在于没有按统一联合谈判的规范做。

4. 有可能。首先应建立跨省市的具有权威的领导班子, 然后才是其它的技术性的统一及条件的实现。

意大利与中国某公司谈判出售某项技术. 由于谈判已进行了一周. 但仍进展不快, 于是意方代表罗尼先生在前一天做了一次发问后告诉中方代表李先生: “他还有两天时间可谈判, 希望中方配合在次日拿出新的方案来。” 次日上午中方李先生在分析的基础上拿了一方案比中方原要求 (意方降价40%) 改善5% (要求意方降价35%)。意方罗尼先生讲: “李先生, 我已降了两次价, 计划15%, 还要再降35%, 实在困难。” 双方相互评论, 解释一阵后. 建议休会下午2 : 00再谈。下午复会后, 意方先要中方报新的条件, 李先生将其定价的基础和理由向意方做了解释并再次要求意方考虑其要求。罗尼先生又讲了一遍其努力, 讲中方要求太高。谈判到4: 00时, 罗尼先生说: “我为表示诚意向中方拿出最后的价格, 请中方考虑, 最迟明天12: 00以前告诉我是否接受。若不接受我就乘下午2:

30的飞机回国。”说着把机票从包里抽出在李先生面前显了一下。中方把意方的条件理清后，（意方再降5%）表示仍有困难，但可以研究。谈判即结束。中方研究意方价格后认为还差15%，但能不能再压价呢？明天怎么答？李先生一方面与领导汇报，与助手、项目单位商量对策，一方面派人调查明天下午2：30的航班是否有。结果该日下午2：30没有去欧洲的飞机，李先生认为意方的最后还价、机票是演戏。判定意方可能还有条件。于是在次日10点给意方去了电话，表示：“意方的努力，中方很赞赏，但双方距离仍存在，需要双方进一步努力。作为响应，中方可以在意方改善的基础上，再降5%，即从30%，降到25%。”意方听到中方有改进的意见后，没有走。只是认为中方要求仍太高。

问题：

1. 意方的戏做的如何？效果如何？它还有别的方式做戏吗？
2. 中方破戏的戏做怎么评价？
3. 意方和中方在谈判的进取性上各表现如何？

分析：

1. 意方的戏做的不好，效果也没达到。若仍以机票为道具，则应把时机改成确有回意大利航班的时间。至少有顺路航班的时间。若为表示“最后通牒”，可以把包合上，丢下一句：“等贵方的回话”。即结束谈判，效果会更好。或仍用原话。但不讲“若不接受，我就乘下午2：30的飞机回国”的话。
2. 中方破戏破的较好。
3. 双方谈判均有进取性。中方的心理上，做法上以及条件上更具进取性。

## 商务谈判学习心得体会篇二

一中国谈判小组赴中东某国进行一项工程承包谈判。在闲聊中，中方负责商务条款的成员无意中评论了中东盛行的伊斯兰教，引起对方成员的不悦。当谈及实质性问题时，对方较为激进的商务谈判人员丝毫不让步，并一再流露撤出谈判的意图。

(1) 案例中沟通出现的障碍主要表现在什么方面？

(2) 这种障碍导致谈判出现了什么局面？

(3) 应采取那些措施克服这一障碍？

(4) 从这一案例中，中方谈判人员要吸取什么教训？

1、案例中沟通出现的主要障碍在中方负责商务条款的成员无意中评论了中东盛行的伊斯兰教。

2、这种障碍导致对方成员的不悦，不愿意与中方合作

3、应该为此向对方成员道歉

4、中方谈判人员在谈判前应该了解对方的习俗及喜好，避免类似与此情况再次发生，正所谓知己知彼才能百战百胜。

## 商务谈判学习心得体会篇三

澳大利亚a公司、德国d公司与中国c公司，谈判在中国合作投资滑石矿事宜，中方c公司欲控制出口货源.但又不能为该合作投入现金，只想用人力与无形资产投入。

双方在预备会和小结会上对合作投资方式进行了讨论。

b公司：他们在中国投资过，但失败了，正在纠纷中，但他们认为中国资源丰富，潜在市场大，很想找一个合作伙伴再重新干。

c公司：贵公司算找对了人了。谢谢贵方这么着重我公司，贵方欲与我公司怎么合作呢？

a公司：我公司计划是在中国找一个有信誉有能力的大公司，一起投资中国矿山。

c公司：我公司是出口滑石的公司，若要投资则需集团审批，据我集团的近期发展规划看这个行业不是投资重点。

b公司：贵公司的情况，我们理解，不过a公司却有成心在中国投资，由于第一次的失败，使这次投资十分犹豫。

c公司：的确，中国是个投资环境不平衡的地方。有的地区发达，有的地区不发达，要钱时，说的很好，钱倒手后就不是那么回事了，尤其是采矿投资，与地质条件关系很大，而当矿床跨越不同村镇时，还发生所有权的问题。过去，我们已遇到这类的问题，作为外国投资者需要解决：地质探测，矿山合伙人选择，国家政策，人文，商务法律，市场等问题。这些均影响投资成本和成败。

a公司：贵公司讲的正是我们担忧的，我们希望像贵公司这样的公司可以解决这些问题。

c公司：我公司是国际化的公司，按国际规范进行工作，尽管我们是中国人，但我们认为，使中国企业按国际范围与外国投资者合作是中国经济发展的重要条件。

b公司：若贵公司能参与合作，将是有意义的。

c公司：刚才我们已谈到贵方这样投资的问题所在，但我们十

分赞赏贵公司对中国投资的勇气，作为中国公司，我们很愿意提供帮助，不过，我方将不以现金投入，而可以我们的商誉和协助解决上述问题的义务投入。

a公司：贵方这种投入也是有意义的。

c公司：如贵方认为是有价值的，那么我建议贵方可以将它罗列出来，并予以作价。当贵方与中方矿山谈判合资时，我方可与贵方作为一方谈判。我方在合资企业的股份，将从贵方所占份额中划出。

b公司：贵方的建议可以考虑。

c公司：若贵方同意我方合作的方式，那么，请贵方提供协议方案以确定双方关系，便于以后的工作。

c公司：待我回国汇报后，将书面回答贵方。

a□b公司代表回国后三周，给c公司来电，同意c公司以其商誉和服务入股□c公司为保出口货源和不出现金人股的方案谈判成功。

问题：

1.c公司在谈判中运用了什么策略？

2.a□b公司的谈判呢？

3□a□b□c□公司的谈判结果如何评价？

分析：

1 c公司在谈判中运用了：满意感、头碰头、训将法等策略。如陪同招待，让其满意；小范围坦诚谈——头碰头；讲政策、

讲实际难度——训将。

## 商务谈判学习心得体会篇四

案例：技术指导专家带家属的谈判

案例回顾：

中国湖南h公司与欧洲f公司就计算机磁盘存储器的生产技术及生产设备的交易达成了一致，双方进入合同的文本谈判。当谈到f公司技术专家来华工作带不带家属的问题时，h公司认为技术指导工作很忙，带家属来华是个负担，不同意这个条件。双方展开了激烈的讨论。

背景：

买家：不同意技术专家带家属来华工作是个负担，但是讨论未果，于是与卖家展开辩论。

卖家：技术专家在外工作压力大，带家属可以减少精神压力，在欧洲分居三个月就算离婚，还有孩子的问题，在买家不同意时展开辩论。谈判目标：

买方目标：来华技术专家不要带家属，否则会影响工作。

探询结果：

1.h公司探询是不成熟的。因为没有考虑到他国的风俗习惯，以我国的婚姻状况去分析他人，没有考虑这样做的后果，只是一味的以不能影响工作为由，导致f公司比较反感，条件比较苛刻。

2.h公司探询没有诚意。来华技术专家有的工作时间较长，没有主动考虑他们的工作环境以及家属滞留问题，问题想的不



够细致。最后虽然达成一致，但是谈判险象环生，致使谈判破裂的因素比较多，不善于把握。湖南h公司的诚意表达：

在对方关于技术专家家属的滞留问题上没有退步时，同意在第一个月后，可以携带家属，而且对于长期入住的技术专家的孩子也可以解决念书问题，可以为来华专家的孩子选择双语学校，在没有双语学校的前提下，可以联系普通学校，语言问题由他们自己解决。

讨论：

1合同中是否应对家属在华的应为予以约定？

2专家家属多时，他们之间的矛盾影响专家工作有谁负责？

3家属作为一个社会人，其在华的总体管理责任是否应在合同中予以明确？

1应该对家属的在华行为予以约定。家属是考虑到来华专家的精神状态在予以同意的，在出现问题时会影响专家的工作状态，因此家属来华的前提条件是不影响专家的工作。

方面面。专家不仅仅是只有工作，因此专家的生活问题等都应该在合同中明确予以体现，具体管理责任双方可以进行协商。

商务谈判策划书

一谈判主题

就来华技术专家是否可以携带家属

二谈判人员

中国湖南h公司代表和欧洲f公司代表

### 三谈判环境分析

#### （一）买方环境分析

**机会：**既外部环境中对公司有利的因素。计算机磁盘存储技术器的生产技术和生产设备并不是垄断性的技术，对方而且做招聘技术专家的工作，因此在谈判过程中对方并不是唯一的，有取代者。

**威胁：**既外部环境中的对公司的不利因素。相对于欧洲的文化以及经济的发展水平，我国是属于比较弱势的一方，在谈判过程中明显的对方有一定的歧视，来华工作似乎是对于h公司而言是十分值得庆幸的，在谈判陷入僵局时很容易对方直接放弃谈判。

**优势：**既企业内部的有利条件。有很大的市场前景，合作是顺应市场所需，对于f公司而言买家的市场份额和销售渠道都是宝贵的资源，为长期合作创造了有利条件。

**劣势：**既企业内部的不利因素。买方作为技术和设备的引入者，对于技术的和设备是十分需要的，技术有一定的瓶颈，短期内自己是无法攻克的，因此引入技术和设备是十分迫切的。

#### （二）卖方环境分析

**机会：**既外部环境对企业的有利因素。卖方属于技术的供应方，手里拥有对方急需的技术和设备，因此在谈判过程中享有主动权，在短时间内对方没法改变，重新选择其他公司有一定的难度和时间经济的限制。

工作两个月后携带家属，不承担费

用 华技术专家是否带家目标二 可以携带孩子

目标三 可以携带孩子但没必要上学 解决长驻人员孩子的上学问题

## 五：程序及具体策略

### 1开局：

采用面对面的直接探询方式，向f公司问取来华技术专家的引入条件，需要哪些事宜，包括工作上的和生活上的，让对方觉得我们很有诚意，对于技术专家来华一事十分关注，从而创造良好的谈判氛围。

### 2中期阶段：

（1）满意感策略。对于f公司将配技术专家来华，表示十分高兴，对f公司的诚意十分满意，使对方感觉我方十分满意对方的条件，愿意接受可接受的条件，从而创造良好的谈判开始氛围。

（2）奉送选择权策略。在与对方的谈判过程中，遇到一些棘手的问题，比如在携带孩子的问题上，我方可以给出两个选择：第一，可以携带孩子但是必须是要长期入驻的，在工作两个月后。第二，直接不允许带孩子。这样的两个选择可以让对方感觉到我方的底线，从而在两个选择中选择一个，从而不损害我方利益。

（3）层层推进策略。在与对方的谈判过程中不要急于说明全部问题，问题要由

大到小一个个解决，具体到某个细节上。比如在携带孩子的问题上，允许长期入驻的可以携带孩子，在谈妥这个问题后再谈关于孩子的上学问题层层推进，步步为营，逐步取得成

功。

(4) 突出优势。可以让对方看到我方的潜力，比如广阔的市场前景，我方的售

渠道的广阔。暗示对方在合同失败后所要承担的风险

(5) 打破僵局。在谈判陷入僵局时，可以采用适度让步原则，从而打破僵局使

谈判得以继续，前提是不能损害我方根本利益

### 3 僵局阶段

在谈判陷入僵局，或者我方难以取得谈判主动权时，可以采取僵局，让双方理清谈判思路。

### 4 最后谈判阶段

#### 签订协议合同

谈判团队人员组成周文华湖南h公司首席谈判

周蕾蕾欧洲f公司首席谈判

沈甜甜湖南h工厂技术组谈判手

沈洋欧洲f工厂技术组谈判手

李萍湖南h工厂谈判组组长

朱成成f公司谈判组组长

范晔湖南h公司的法律顾问

张建亚欧洲f公司的法律顾问

张宇欧洲f工厂的行政秘书, 记录员

计算机磁盘存储器的生产技术和生产设备引入合同

项目名称: 计算机磁盘存储器的生产技术和生产设备技术专家的引进 谈判双方: 中国湖南h公司 (甲)

欧洲f公司 (乙)

相关协议: 根据《中华人民共和国合同法》有关规定, 甲、乙双方本着自愿、诚信合作的原则, 就甲方引入计算机磁盘存储器的生产技术和生产设备技术专家的引入签订本协议。

一: 乙方为有偿提高计算机磁盘存储器的生产技术和生产设备, 因此必须确保相关技术的可靠性和生产设备的可行性, 在因为相关技术和设备的影响下出现的问题, 由乙方负责。

二: 在合同签订之日起相关义务生效, 乙方必须尽快落实相关手续

三: 来华三个月以上的技术专家, 在工作满两个月后可以携带家属, 相关手续由甲方负责, 费用由乙方自行解决。

七: 在专家的培训下, 由于甲方操作不当产生的后果由甲方自行承担

八: 本协议合同由双方自愿签署, 双方要自觉遵守, 出现违约行为, 一切后果由违约方承担

九: 违反本合同约定, 违约方应按《中华人民共和国合同法》的相应规定, 承担违约责任, 违反本合同第四条约定, 违约方应承担违约责任, 违约方向被违约方支付此项技术转让交

易额3倍的违约金。

十、本合同履行过程中发生争议，双方应协商解决，如不能协商或协商无结果，可依法向人民法院提起诉讼，诉讼地为甲方户口所在地人民法院。

十一、其他约定事项：本合同未尽事宜，可依据《中华人民共和国合同法》相关规定履行。

甲方：

乙方：

年月日

谈判过程

商务组谈判

h公司（1）：我公司由于生产需要需从贵公司引入计算机磁盘存储器的生产技术和生产设备，希望贵公司本着真诚合作的心态完成这次谈判。

f公司：我公司十分看好贵公司的各方面能力，愿意真诚合作，相关事宜需要明确一下

f公司：我方希望来华技术专家可以携带家属，专家在外压力大，携带家属可以减轻压力

h公司（2）：来华时间并不长，因为工作需要分开也是必须的，这是一种职业精神。

h公司（2）：贵公司负责专家的引入，这是贵方的义务，我方没有必要需要知道过程，只需要一个框架内的结果。

f公司：在欧洲有个不成文的规定，夫妻分居三个月就算自动离婚，由于贵方要求产生的离婚事件，有谁承担呢。

h公司（2）：那好我方同意来华工作三个月以上的专家携带家属，但是必须是在工作两个月后。我方可以办理相关手续，但是不承担这费用。

f公司：可以，但是需要说明的是，家属应该包括孩子。

f公司：家属本来就应该包含孩子，难道说结婚有孩子也是错误的嘛，这样结婚后的专家怎么工作？希望贵方认真考虑我们的要求。

h公司（2）：那么孩子来多长时间，如果只是一两个月的就不需要了吧？毕竟还要解决语言问题。

h公司（2）：这个问题可以理解，要看在我公司周围有没有双语学校，如果没有只能上普通学校，费用和相关的语言问题等，我方概不负责。

f公司：好的谢谢贵方的理解。

技术组谈判

f公司：这个没问题。

h公司：专家家属来华是为了减轻专家的精神压力，本着人道主义精神。但是如果家属产生矛盾进而影响专家的工作了，那么我方有权利采取必要措施，包括潜回专家家属。

f公司：这个是可以考虑的，这些事由专家自己解决

f公司：这个可以理解，我方愿意接受

h公司：好的，预祝我们合作愉快

## 商务谈判学习心得体会篇五

谈判a方：武汉天星公司

谈判b方：上海华联超市

谈判背景：

从2003年12月初开始，在短短两个月时间内，武汉天星公司不仅创立、生产了“老汉口”牌方便热干面，还在武汉中百仓储、武商量贩、中百超市等大型超市的销售中，创出销售额跃居同类产品首位的佳绩，创造了武汉食品业的一个奇迹。

武汉天星公司在取得节节胜利的同时，决定拓展业务，将自己的公司生产的方便热干面打入上海市场。并已经初步同上海华联超市取得了联系。上海华联超市在近期会派团队来汉考察，并且双方将就“老汉口”牌方便热干面进入上海换脸超市的相关问题进行接洽。

问题一：

问题二：

根据材料内容，请以武汉天星公司的身份，就超市入场的问题，拟定一份谈判计划。

议程安排：谈判期限为两天

第一天：由天星公司总经理和市场部经理亲自来武汉天河机场接见上海华联超市考察团，并驱车带他们去定好的酒店简单的休息整顿。丰盛的午餐招待后，带领考察团参观公司热干面生产流程和工艺，并配有专门的人进行讲解，介绍我们



产品的独特之处和优势所在。晚上双方就市场、物流、技术等方面进行简单的交流，进行一场轻松的茶话会。

第二天：带领上海考察团品尝武汉最正宗的热干面，体验其魅力所在。并举行才艺比拼互动游戏。就我们的产品做出不同的烹饪方法，并且和其他的同类产品进行比较突出我们的优势。下午进行正式的谈判。

第三天：带领考察团去参观武汉的特色景点，赠与其富有意义的纪念品，下午送走考察团。

谈判计划：

1、谈判目标：

进场费：

2、谈判人员：

市场部经理、营销总监、法律顾问、财务总监

3、谈判地点：

公司会议室

4、谈判策略：

## 商务谈判学习心得体会篇六

对于这个案例，明显的可以看出，中方工程师对于谈判技巧的运用更为恰当准确，赢得有利于己方利益的谈判结果也是一种必然，下面我分别从中美各方谈判人员的表现来进行分析：

首先，从美方来看。可以说存在以下这么几个问题，或者是其谈判败笔所在。

1. 收集、整理对方信息上没有做到准确，详尽，全面。从文中来看，重要的原因可能是：没有认清谈判对象的位置。美商凭借其技术的优势性以及多次进行相类似交易的大量经验，轻视对手，谈判前就没有做好信息收集工作，于是在谈判中步步在对方大量信息的面前陷于被动，一开始就丧失了整个谈判的主动权。
2. 谈判方案的设计上，没有做到多样与多种。在对方的多次反击中，仓促应对。针对其谈判方式设计的单一化，估计有着以下几个原因：(1)过早的判定问题，从文中可推测出，美方一开始就认为此行不会很难，谈判结果应该是对己方利益更有利；(2)只关心自己的利益，美方以其组合炉技术的先进为最大优势，铁定会卖个高价，但并未考虑到中方对此的急迫需求与相应的谈判准备，在对方信息攻击下，频频让步。
3. 在谈判过程中，希望用佯装退出谈判以迫使对方做出让步，无奈在对方以资料为基础辨别出其佯装的情况下，该策略失败。

其次，从中方来看，胜利的最关键点在于对对方信息充分的收集整理，用大量客观的数据给对方施加压力，从收集的内容可看出，不仅查出了美方与他国的谈判价格(援引先例)，也设想到了对方可能会反驳的内容并运用相关数据加以反击(援引惯例，如6%)，对客观标准作了恰到好处的运用。真可谓做到了中国古语所说，“知己知彼，百战不殆”。当然。除这个原因外，中方的胜利还在于多种谈判技巧的运用：(1)谈判前，评估双方的依赖关系，对对方的接收区域和初始立场(包括期望值和底线)作了较为准确的预测，由此才能在随后的谈判中未让步于对方的佯装退出。(2)谈判中，依靠数据掌握谈判主动权，改变了对方不合理的初始立场。(3)在回盘上，从结果价大概处于比对方开价一半略低的情况可推测，中方

的回盘策略也运用的较好。

总结：商务谈判中的各种技巧，对于在各种商战中为自己赢得有利位置，实现自己利益的最大化有着极其重要的作用，但我们也要注意的，技巧与诡计、花招并不相同，前者要求的是恰如其分，既要赢，也要赢得让对方心服口服，赢得有理有据。只有这样，对于谈判技巧的运用，才是真正的游刃有余。

## 商务谈判学习心得体会篇七

1983年日本某电机公司出口其高压硅堆的全套生产线，其中技术转让费报价2.4亿日元，设备费12.5亿日元。包括了备件、技术服务(培训与技术指导)费0.09亿日元。

谈判开始后，营业部长松本先生解释：技术费是按中方工厂获得技术后，产的获利提成计算出的。取数是生产3000万支产品□20xx年生产提成事10%，平均每支产品销价s日元。设备费按工序报价，清洗工序1.9亿日元；烧结工序3.5亿日元；切割分选工序3.7亿日元；封装工序2.1亿日元；打印包装工序0.8亿日元；技术服务赞分培训费，12人的月日本培训，250万日元；技术指导人员费用10人月□650万元日元。

### 背景介绍

(1)日本公司技术有特点.但不是唯一公司，是积极推销者，该公司首次进入中国市场.也适合中方需要。

(2)清洗工序主要为塑料槽、抽风机一类器物.烧结工序主要为烧结炉及辅助设备、切割分选工序，主要为切割机，测试分选设备。封装工序，主要为管芯和包装壳的封结设备和控制仪器。打印包装工序主要为打印机及包装成品的设备。此外，有些辅助工装夹具。

(3)技术有一定先进性、稳定性，日本成品率可达85%，而中方仅为40%左右。

问题：

1. 卖方解释得如何?属什么类型的解释?
2. 买方如何评论?

分析：

1. 卖方解释做得较好，讲出了报价计算方法和取数，给买方评论提供了依据使买方满意。由于细中有粗，给自己谈判仍留了余地，符合解释的要求。卖方采用的是分项报价，逐项解释的方式。
2. 买方面对卖方的分项报价和逐项的解释，应采用“梳蓖式”的方式进行评论，也就是按技术、设备、技术服务三大类来进行评论。

评论点较多：

其一，技术价。针对卖方取数——一年产量、产品单价和提成率以及年数的合理性进行评论；

其三，技术服务。可分为技术指导和技术培训两大类，各类又可分出时间、单价、人员水平、辅助条件(吃、住、行)等点进行评论。

## 商务谈判学习心得体会篇八

中国某公司与美国公司谈判投资项目。其间双方对原工厂的财务帐目反映的原资产总值有分歧。

美方：中方财务报表上有模糊之处。

中方：美方可以核查。

美方：核查也难，因为被查的依据就比可靠。

中方：美方不应该空口讲话，应有凭据证明查帐依据不可靠。

美方：所有财务证均系中方工厂所造，我作为我国人无法一一核查。

中方：那贵方可以请信得过的中国机构协助核查。

美方：目前尚未找到可以信任的中国机构帮助核查。

中方：那贵方的断言只能是主观的不令人信服的。

美方：虽然我方没有法律上的证据证明贵方帐面数字不合理，但我们有经验，贵方的现有资产不值帐面价值。

中方：尊敬的先生，我承认经验的宝贵，但财务数据不是经验，而是事实如果贵方诚意合作，我愿意配合贵方查帐，到现场一一核对物与帐。

美方：不必贵方做这么多工作，请贵方自己纠正后再谈。

中方：贵方不想讲理？我奉陪！

美方：不是我方不想讲理，而是与贵方的帐没法说理。

中方：贵方是什么意思，我没听明白，什么“不是、不想；而是、没法”？

美方：请原谅我方的直率，我方感到贵方欲利用帐面值来扩大贵方所占股份。

中方：感谢贵方终于说出了真心话，给我指明了思考方向。

美方：贵方应理解一个投资者的顾虑，尤其像我公司与贵方诚心合作的情况下，若让我们感到贵方帐目有虚占股份之嫌，实在会使我方却步不前，还会产生下愉快的感觉。

中方：我理解贵方的顾虑。但在贵方心里恐惧面前，我方不能只申辩这不是“老虎帐”，来说它“不吃肉”。但愿听贵方有何“安神”的要求。

美方：我通过与贵方的谈判，深感贵方代表的人品，由于帐面值让人生畏，不能不请贵方考虑修改问题，或许会给贵方带来麻烦。

中方：为了合作，为了让贵方安心，我方可以考虑帐面总值的问题。至于怎么做帐是我方的事。如果找出没有错的话，我们双方将就中方现有资产的作价进行谈判。

美方：是的。

(以上是中方现有资产的作价谈判)

问题：

1. 上述谈判中，双方均运用了哪些语言？
2. 双方的语言运用有何不妥之处？
3. 如果你作为美方或中方代表会怎么谈？

分析：

1. 商业法律语言，外交语言，军事用语和文学用语。
2. 美方说的：“外国人无法一一检查”。“目前尚未找到可

以信任的中国机构帮助核查”以及“请贵方自己纠正、再谈”。均很不妥。中方：“贵方不想讲理?我奉陪!”不太妥。若自己帐目做的本已存在问题，再这么讲就太礼了。

## 商务谈判学习心得体会篇九

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、合作、策略等各种方式，把可能的商机确定下来的活动过程。商务谈判无处不在，似乎我们每天都在跟别人进行着大大小小不同的谈判，商务谈判是企业之间磋商协作不可或缺的一种方式，一种手段。下面本站小编整理了商务谈判成功案例分析，供你阅读参考。

四名大学生为开一家精品时尚外贸店，与前店主进行了一场谈判，看似并不复杂的谈判过程，其实充满了技巧和智慧，可以说这是一则很实用的商务谈判案例，以下是这份商务谈判案例的分析。

在阳光城商业中心闪耀着一家名叫demon的精品时尚外贸店。他出生于20xx年6月1日，合伙人有本校市场专业的sofia,阿梅以及统计系的李棵和胖子。他们亲切的称demon为“自家的儿子”，他诞生前的孕育过程虽然短暂但是相当富有戏剧性。

盘店，指从前店主处接手店铺进行租用的行话，店铺转让的下家是必须向原店主交盘店费的，租金另算。值得注意的是，如果前任店家的租用期到了，无人向其租用，只能退出，新店主向房东直接租门面只准备房租即可。

demon店的前任店主秦鹏等人正面临房租到期的状况，铺面急于出手。买家于20xx年5月中旬向卖家提出盘店意向，双方

谈判在即。

谈判开始：

20xx年5月18日，双方在现demon店铺中开始谈判。

一开始，卖家具体介绍了店内的基本状况和装修情况，包括面积、水电、墙面、地板、货架、付款台以及其他重金属装饰品，装修成本逼近2万。卖家以行业熟手的姿态，为开价说明了事实根据，算是恰倒好处的拉开了谈判序幕。买家并为被卖家高屋建瓴的气势所影响，而是提出质疑：“店面装修的确是有特色和个性，但是我们无从考证装修的成本，更何况目前的装修风格不一定会利用到将来我们店的营业中。所以请介绍一下该店铺的其他方面。”

价。”

此时，买家就其他方面发表意见：“不过这里位置太偏了，在整条街的尾巴上，而且是个拐角怎么会有客流？”秦鹏解释说“后面的金巴黎，即头号耍都3期工程10月份就完工。到时玛利影院、德克士等会入驻进来，这里将会成为商业中心，不用担心客流。”

“不，在做生意时我们要把一切考虑清楚，如果有那么长一段时间的萎靡期，我们为什么不选择一个开店就能赢利的地理位置呢？”买家摆明态度，双方在认定铺面价值上陷入僵局。卖家坚持说买家疑虑过多，该铺面是个黄金口岸。买家有待做更多的考察。

“那这个店子，你打算卖多少钱？”买家成员试探性的询问。

卖家拿出早就拟好的价单说“渠道+现货+铺子5500;现货+铺子 4500;铺子3500”了解了价格之后，买家表示要再做商量。



买家要求卖家重报价一次并对价格所含内容进行解释。卖家回应：“如果付渠道费，那我将最低成本给你们供货；如果付了货款店里一切物品都是你们的；如果只是铺款，就只给你们空铺。”买家立即做出反应“首先，我们不能保证你供的货是否符合我们的要求；其次，我们无法确定你拿货的价格水平；第三。我们不认为铺子的价值值3500元那么多，并且马上就是6月份，有些学校已经放假了。到7、8月份暑假根本就没有利润，我们认为你的价格太高了。”

卖家反问到“你们认为多少钱合适？”买家不紧不慢的说“目前最多拿出20xx□并且我们十分想要你的渠道…”

买房淡然一笑说“到哪里2千也找不到一个象样的铺子。”买家不依不饶“如果那么贵的价钱，我们可以找其他地理位置更好的铺子。”

这一招很奏效，顿时把卖家将住了。卖家自知铺租即将到期转而以恳切的态度征询：“你们最多能给多少钱？20xx块真的太低了。”

买家看出卖家的软肋，毫不退让。卖家无奈只能说答应20xx块给我们空铺。

买家见形势不对，立即阻挠，表示要求留下货品，最好再把渠道给我们。卖家濒临崩溃的边缘，说“如果加货品和渠道，最低3500。”买家答应并表示，目前还是只有20xx元，1500元于1个月后支付。

双方签定协议，谈判告终。

案例分析：

首先，我们来分析下这场谈判是在怎样的背景下进行的：

卖家□demon店的前任店主秦鹏等人正面临房租到期的状况，铺面急于出手；

买家：在众多选择中可以择优选择；

限制条件：如果前任店家的租用期到了，无人向其租用，只能退出，新店主向房东直接租门面只准备房租即可。

从整个谈判的大背景下我们就可以看出双方所处的优劣位置，那么接下来重要的就是双方如何从对话中获得对方的真实情况，以便决策。

而买家很有耐心，并为被卖家高屋建瓴的气势所影响，而是提出质疑，这样本来就处于劣势的卖家的优势一下子消散很多。转而卖家开始改变策略，开始询问对方开店的想法，试图从中收集情报。得知对方的开店想法后，卖家马上抛出一连串的信息，来向买家说明自己的优势，但是过多的信息似乎在对买家透露出我很急于出手的信息，这样无形中将自己的真实信息透露给了对方。

接着双方进入相互试探：此时，买家决定不再听卖家的“商品”推销，开始转换策略，把问题解决在铺面上。其实这只是买家的推脱之词，只是为后面的价格协商做铺垫，以便自己处于有利的地位。而此时卖家也明白这层意思，所以用有力的根据反驳了买家。

陷入僵局：双方各说个话，无法达成共识。所以买家首先为了打破僵局，开始引入新一轮的博弈：价格。此时我们应该注意，是买家首先询问卖家价格，买家处于有利的地位，而卖家的反应是马上抛出自己已经计划好的价格，却没有预留给自己足够的空间以便对方压价。于是初次谈判就结束了，但是买家意识到真正的较量还在后面，盘店金额的谈判才是根本性的。

要求对方回报。充分向买家昭示着自己的弱点，更加处于被动的局面。买家乘胜追击，最终大获全胜，而且还获得分期付款的好处。

案例总结：

这场单盘进行起来象是一场博弈。因为，内容和思路比较简单，当然相对的也就更容易思考和进行。总结起来：

- 1、在谈判时，一定不能暴露自己的弱点。
- 2、确定价格后，索要尽可能多的优惠。
- 3、付款在合理的情况下越晚付越好。

中国某公司与美国公司谈判投资项目。其间双方对原工厂的财务帐目反映的原资产总值有分歧。

美方：中方财务报表上有模糊之处。

中方：美方可以核查。

美方：核查也难，因为被查的依据就比可靠。

中方：美方不应该空口讲话，应有凭据证明查帐依据不可靠。

美方：所有财务证均系中方工厂所造，我作为我国人无法一一核查。

中方：那贵方可以请信得过的中国机构协助核查。

美方：目前尚未找到可以信任的中国机构帮助核查。

中方：那贵方的断言只能是主观的不令人信服的。

美方：虽然我方没有法律上的证据证明贵方帐面数字不合理，但我们有经验，贵方的现有资产不值帐面价值。

中方：尊敬的先生，我承认经验的宝贵，但财务数据不是经验，而是事实如果贵方诚意合作，我愿意配合贵方查帐，到现场一一核对物与帐。

美方：不必贵方做这么多工作，请贵方自己纠正后，再谈。

中方：贵方不想讲理？我奉陪！

美方：不是我方不想讲理，而是与贵方的帐没法说理。

中方：贵方是什么意思，我没听明白，什么“小是、不想；而是、没法”？

美方：请原谅我方的直率，我方感到贵方欲利用帐面值来扩大贵方所占股份。

中方：感谢贵方终于说出了真心话，给我指明了思考方向。

美方：贵方应理解一个投资者的顾虑，尤其像我公司与贵方诚心合作的情况下，若让我们感到贵方帐目有虚占股份之嫌，实在会使我方却步不前，还会产生下愉快的感觉。

中方：我理解贵方的顾虑。但在贵方心里恐惧面前，我方不能只申辩这不是“老虎帐”，来说它“不吃肉”。但愿听贵方有何“安神”的要求。

美方：我通过与贵方的谈判，深感贵方代表的人品，由于帐面值让人生畏，不能不请贵方考虑修改问题，或许会给贵方带来麻烦。

中方：为了合作，为了让贵方安心，我方可以考虑帐面总值的问题。至于怎么做帐是我方的事。如果，我没理解错的话，我

们双方将就中方现有资产的作价进行谈判。

美方：是的。

(以上是中方现有资产的作价谈判)

问题：

1. 上述谈判中，双方均运用了哪些语言？
2. 双方的语言运用有何不妥之处？
3. 如果你作为美方或中方代表会怎么谈？

分析：

1. 商业法律语言，外交语言，军事用语和文学用语。
3. 因为是合作性的谈判，双方均可以文学用语开始调好气氛，减少对抗。再以商业法律语言讲实事，有问题讲问题。美方可以指出不妥或提出相应要求。中方也可以再做一次调帐，然后再谈。运用一点外交用语，效果会更好。

## 商务谈判学习心得体会篇十

美国y公司向中国石家庄工厂销售了一条彩色电视机玻壳生产线，经过安装后，调试的结果一直不理想，一晃时间到了圣诞节，美国专家都要回家过节。于是全线设备均要停下来，尤其是玻璃熔炉还要保温维护。美方人虽过节是法定的，中方生产线停顿是有代价的，两者无法融合。美方走后，中方专家自己研究技术，着手解决问题，经过一周的日夜奋战将问题最大的成型机调试好了，这也是全线配合的关键。该机可以生产合格的玻壳后，其它设备即可按其节奏运转。等美

方人员过完节，回到中方工厂已是三周后的事，一见工厂仓库的玻璃壳，十分惊讶，问“怎么回事？”当中方工厂告诉美方，自己调通生产线后，美方人员转而大怒，认为：“中方人员不应动设备，应该对此负责任。”并对中方工厂的外贸代理公司作出严正交涉：“以后对工厂的生产设备将不承担责任，若影响其回收贷款还要索赔。”

问题：

1. 如何看美方的论述？
2. 如何看中方人私调设备的行为？
3. 中方外贸代理面对美方论述会怎么回答？
4. 最终结果应如何？

分析：

1. 美方论述属诡辩范畴，主要运用了：平行论证(中方行事理由与美方行事理由分别论证)和以现象代替本质(中方表面行为代替其执行合同的效果)。
2. 中方自己调设备具有一定的风险性，按合同规定会产生问题。没把握，绝对不能轻率行事。此时，可行使向美方索赔的权利，此处，重在判断。当有把握时，通过“等与行”的对比推演决定行动，是一个推理的正常结果，从本质意义对中美双方均有积极效果。
3. 中方代理，先从概念人手——依据合同谁有过？再依过推算谁损失最大(应负过之责)，再推导出美方应采取何种态度。
4. 最终结果：美方应感谢中方为其减少负担，并应继续履行未完的合同义务。

## 商务谈判学习心得体会篇十一

欧洲a公司代理b工程公司到中国与中国c公司谈判出口工程设备的交易。中方根据其报价提出了批评. 建议对方考虑中国市场的竞争性和该公司第一次进入市场。认真考虑改善价格。该代理商做了一番解释后仍不降价并说其委托人的价格是如何合理。中方对其条件又做了分析，代理人又做解释，一上午下来. 毫无结果。中方认为其过于傲慢固执，代理人认为中方毫无购买诚意且没有理解力. 双方相互埋怨之后，谈判不欢而散。

问题：

1. 欧洲代理人进行的是哪类谈判？
2. 构成其谈判因素有哪些？
3. 谈判有否可能不散？若可能不散欧洲代理人应如何谈判？

分析：

1. 欧洲代理人进行的是代理地位的谈判。
2. 构成其谈判的因素有：目标——工程设备；当事人——欧洲a公司，欧洲b工程公司和中国c公司；背景——中国市场竞争和a公司第一次进入中国市场——微观经济环境。
3. 谈判有可能不散，至少可以避免“不欢而散”。

a公司代理人谈判的要求做到：“姿态超脱、态度积极”，应做“好人”。

## 商务谈判学习心得体会篇十二

1986年,日本一个客户与东北某省外贸公司洽谈毛皮生意,条件优惠却久拖不决。转眼过去了两个多月,原来一直兴旺的国际毛皮市场货满为患,价格暴跌,这时日商再以很低的价格收购,使我方吃了大亏。

据记载,一个美国代表被派往日本谈判。日方在接待的时候得知对方需于两个星期之后返回。日本人没有急着开始谈判,而是花了一个多星期的时间陪她在国内旅游,每天晚上还安排宴会。谈判终于在第12天开始,但每天都早早结束,为的是客人能够去打高尔夫球。终于在第14天谈到重点,但这时候美国人已经该回去了,已经没有时间和对方周旋,只好答应对方的条件,签订了协议。

问题:

- 1、阅读此案例后谈谈你对商务谈判心理的感受。
- 2、一个成功的商务谈判者应注重收集哪些信息?

分析:

1、日方采取了很高明的谈判手段即拖延战术中的拖延谈判时间,这个战术最能稳住对方的谈判对手。日方在谈判中没有急于将谈判的事项第一时间放在谈判桌上,而是先带着谈判对手到处去游玩及参加各种宴会,这一手段不仅仅能拖延时间更重要的是他能软化人的心理,对方如果接受了他们的邀请,这已经实现了日方的第一步。直到最后一天日方才谈到重点,其实这正是体现了拖延战术的真正效果,他紧紧抓住了对方的心理,美国人急于回去,已经没有时间和日方周旋,在另一方面,他也会不好意思拒绝对方的要求,毕竟“吃人家嘴软,拿人家手短”,其实美国人已经违背了商务谈判的掬则,他没有把公私分开,没有把立场与利益分开,私谊是



公事的辅佐，而公事决不能成为私利的牺牲品，这关系到一个谈判者的根本素质，谈判人员应该充分了解对方信誉，实力乃至实施谈判者的惯用手法和以往实例。

2、谈判对手的身份背景，资信，惯用的谈判手段，谈判对手性格特征以及他们善于谈判的特长，谈判对手所要达成的目标即对方谈判的目的。同时也应该了解市场行情，客观的了解对方以及掌握谈判的竞争者，以及在谈判中出现争议的议题的解决方案，时时关注对方的一举一动，并且及时作出反应！

## 商务谈判学习心得体会篇十三

b公司——欧洲著名汽车设计企业

案例背景：

a公司是国内某著名商用车公司，在进行某款商用车开发时，要进行整车外流场仿真设计(cfb)[]但公司没有cfb分析工程师，也缺乏分析的软件与硬件设施，但这项工作事关整车产品的性能，必须要做。因此a公司产品开发经理开始在国内外寻找有能力的cfb分析合作方，并展开了多家设计咨询公司的多轮谈判，从技术谈判开始，最终筛选出两家企业，期间历时半年。技术方案与实施方案谈判完成后，进入最后的商务谈判阶段。

b公司虽然在欧洲享有盛誉，但从来没有在中国市场实施过项目，因此a公司担心项目花费巨资后达不到预期效果。由此[]a公司希望在与b公司的首次合作中[]b公司能免费给a公司做一次cfb分析，如果首次合作效果良好，则考虑与b公司进行长期合作。而b公司在金融危机的环境，急用拓展中国新业务以缓解企业财务危机，摆脱破产的风险，因此b公司想凭借自己在cfb丰富的经验和口碑在中国第一个项目希望有较高的利润。

谈判就在这样的背景下进行了。

谈判过程：

第一轮价格谈判，会议地点为a公司会议室□b公司开价300万欧元□a公司无法接受□a公司坚持首次合作是尝试性合作□b公司应该放眼长远利益，双方各持己见，达不成统一意见。

第二轮谈判，会议地点改在某五星级酒店，会议前派技术部副经理开gl8商务车亲自前往机场接机，并安排外方所有参会人员入住该酒店，会议所产生的一切费用(包括机票和酒店)均由a公司承担。会议前一天□a公司的总经理亲自宴请b公司所有谈判人员，当晚餐桌上，双方相谈甚欢乐。第二天，谈判开始，外方调整报价，由原先的300万欧元调整为250万欧元□a公司见此报价心生不爽，但还是面带笑容，坚持首次合作为尝试性合作，双方仍坚持不下。谈判间歇□a公司的翻译向b方解释，250万这个报价不符合中国国情，并且“250”在中文中的深刻含义□b方对中国的国情有所了解，但可能是顾及在欧洲一贯的高姿态，此轮他们他们仍然坚持报价，不做让步。

第三轮谈判，由a方提出邀请，选择在青岛谈判。一方面a企业在青岛有厂房，另一方面正值青岛啤酒节□b公司的谈判代表多数为德国人，对啤酒有深厚的感情。一下飞机□b方代表团就被直接带到啤酒节现场，加之青岛很多地方仍然保留当年租借地的风格建筑，谈判地点也被安排在一个具有德式风格的酒店里□b方代表显然很高兴。此轮谈判a方最高领导人与b方最高领导人同时出席，谈判还请来当地政府的一些官员亲临现场。谈判当天上午□a企业带着b方代表团参观青岛的工厂车间。下午谈判正式开始，不等b方报价□a方领导人首先发言，表示此次合作是在当地政府官员的见证下的友好合作，希望做一次成功的项目□a方愿意承担由此项目b方代表往来于中国的全部费用，希望b企业考虑将来在中国顺利开展业务，

有诚意得与中方合作。并表示首次合作一旦成功，将会与其签署5年的合作合同，价格按照国际惯例支付。最后b方领导人决定：免费为a企业做一次cfd分析，但是硬件由双方一起采购，并同意培养中方工程师为cfd工程师，但是此次合作的成果，双方共享b方有权利将相关项目信息作为后续的宣传资料。最后双方在青岛主管工业的官员见证下，签订了友好合作协议。

案例分析：

经过商务谈判课程的学习，我发现此谈判历经三个回合，最终签订合同归根溯源是符合谈判宝典的八项基本准则。

首先，对于a公司来说batna就是寻找其他合作伙伴。事实上，在第一轮谈判失败后a公司已经在与另外一家美国公司洽谈，寻找合作的机会。当然a公司的第一选择是b公司。其次，谈判的关联方。第三轮谈判a公司请来了当地的政府官员，旨在表现出此项目是由政府支持的，让b公司对a公司更加信任，并且暗示b企业今后在中国的发展有政府作为靠山，前景光明。

至于双方的首要利益，我认为a企业的首要利益是寻求长期合作伙伴，并回避第一次合作的风险。而对于b方来说，其首要利益是寻求新的合作对象，摆脱破产的威胁a方的谈判代表带b方去参观厂房，让政府官员做签订合同的见证人，让b方意识到a方是个有实力的企业，让b方感觉到虽然第一次可能没法赚钱，但只要项目开展成功，长远利益远大于眼前利益。

谈判还有个成功的关键在于，经过几轮的谈判，双方进行了足够的沟通b企业作为一个完全没有在中国开展过业务的企业，初次谈判对中国的国情与文化相当不了解，以至于报出了“250w”这样一个数字。而经过几个回合的交流ab企业一起吃饭，一起到啤酒节，双方都有了进一步深入的了解b企

业对中国的国情也有了更深入的认识。即使这次合同谈不下来，但是双方员工也慢慢建立起了友谊。最后一轮谈判a公司派出了最高领导人，更显a公司对b公司的尊重及殷切希望与b公司合作的愿景。事实证明a公司采取的这一系列方法，正是促使谈判成功的重要因素。第三轮谈判不像第一轮谈判这个机械，一上来就谈价钱，而是在相互信任的基础上展开的。在第三轮谈判中，明显感觉到b公司对此次合作的诚意，这也是源于a公司所表现出来的真诚。b企业在最后一轮谈判中愿意接受中方提出的第一次免费为a企业做设计的合作方式，但是硬件的资金要a企业承担。这也是谈判的一个创新点。b企业由于金融危机，资金有限，能为a公司免费设计一次已属于比较大的让步，这在b企业与其他国家的合作中是从未有过的，这样的让步充分体现了b企业的诚意。虽然提出了要去a企业承担硬件的要求，但这个要求也合情合理，一方面b企业目前资金确实有限，另一方面硬件设备属于可反复利用的设备。a企业购买硬件，所有权属于a企业，因此这样的提议是一个双赢的提议。a企业没有拒绝的理由。

总结：

这次谈判是个双赢的谈判，对于a企业来说，能够得到外放的技术支持，并通过项目锻炼队伍；而外方也能借助这次合作进入庞大的中国汽车开发市场，为未来的发展奠定基层。谈判之所以经历了三轮才取得成功，原因在于之前双方没有对对方的文化没有进行了解，一上来就谈价格，必定注定失败。之后a方及时调整策略，扭转局势，这也跟a方采取的先建立关系再谈判的策略密不可分。

总之，商务谈判是一个讲究双赢的游戏，不是彼消此长、你死我活，而是追求共同的利益，彼此成长。在涉外谈判中，谈判方要知道自己的优劣势，运用关系手段，把建立良好人际关系作为谈判的重要环节。这个案例也证实了一个原则：

千万不要一上来就谈价格！

## 商务谈判学习心得体会篇十四

1992年上海甲公司引进外墙防水涂料生产技术，日本乙公司与香港丙公司报价分别为22万美元和18万美元。经调查了解，两家公司技术与服务条件大致相当，甲有意与丙公司成交。在终局谈判中，甲公司安排总经理与总工程师同乙公司谈判，而全权委托技术科长与丙公司谈判。丙公司得知此消息后，主动大幅度降价至10万美元与甲签约。

问题：

- 1、如何评论甲公司安排谈判人员的做法？
- 2、如何评论丙公司大幅度降价的做法？

分析：

- 1、这是商务谈判战术中典型的兵不厌诈。在这个商务谈判中，甲公司采用了兵不厌诈战术，让丙公司认为自己无意和他合作，主动降价。以期更低的价格达成交易。
- 2、丙公司中计，这在商业谈判中是不可取的。没有坚持自己的底线。

### 商务谈判案例分析题

案例四：

一中国谈判小组赴中东某国进行一项工程承包谈判。在闲聊中，中方负责商务条款的成员无意中评论了中东盛行的伊斯兰教，引起对方成员的不悦。当谈及实质性问题时，对方较为激进的商务谈判人员丝毫不让步，并一再流露撤出谈判的

意图。

问题：

- (1) 案例中沟通出现的障碍主要表现在什么方面？
- (2) 这种障碍导致谈判出现了什么局面？
- (3) 应采取那些措施克服这一障碍？
- (4) 从这一案例中，中方谈判人员要吸取什么教训？

案例分析

- 1、 案例中沟通出现的主要障碍在中方负责商务条款的成员无意中评论了中东盛行的伊斯兰教。
- 2、 这种障碍导致对方成员的不悦，不愿意与中方合作
- 3、 应该为此向对方成员道歉
- 4、 中方谈判人员在谈判前应该了解对方的习俗及喜好，避免类似与此情况再次发生，正所谓知己知彼才能百战百胜。

## 商务谈判学习心得体会篇十五

案例分析--信息真空和谈判者的两难境地

案例：

皮博迪产品公司〔peabodyproducts〕刚从英国皇家海军赢得了一个在未来12个月内生产电动发动机的大合同，于是开始匆忙地寻找必要的供货关系。在原料中，它需要20000根线束，而且要得很急。不幸的是，他所有的固定供货商都已经接了

其他的订货工作。于是，采购部找到了一个名为西部制造公司的小部件制造商，该公司位于郊区。

上述两个公司对彼此都不甚了解，自然他们的谈判代表有理由不分享某些信息。例如：皮博迪产品公司的代表不希望西部制造公司的人知道他们在短期内是多么迫切需要那20000根线束。没有那些线束，他们与皇家海军的交易可能会成为泡影。该公司的一个官员说：“如果西部制造公司的人知道这一点，那么我们的谈判地位将会很糟，而且一定会在价格上收到欺骗。他们将指导他们有能力使我们在谈判中一筹莫展。”西部制造公司的人同样也认为他们在谈判中的劣势。“如果皮博迪公司知道我们以40%的开工率进行生产，那么他们会要求我们以最低价格出货，而我们可能真的会以该价格供货。”

分析：

向对方揭示自己所处境遇的信息。如果没有一方大声地说出自己的情况，那么交易会很难完成。在双方完全不知情的情况下进行的交易使得产品公司的竞价购买和西部制造公司的供货出售在当前状态下各行其事，以至于各方都会鼓励其代表撤出谈判。这种情况具有谈判学者所称的“谈判者进退两难的境地”的症状。在这种进退两难的情况下，如果两方都能向对方提出自己的需求和商业处境的信息，那么他们都能创造价值。但如果这是单向的信息分享，那么提供信息的一方就会遭受损失。

根据双方目前所处的状态，我作出了“谈判者进退两难的境地”表格：

最大利益。但是，如果谈判的双方保持沉默的话，那么他们都将成为谈判的失败者。

那么如何为了双方共同的利益摆脱这种进退两难的境地呢？

我认为最好的答案就是谨慎、互惠、增加信息共享。此时，一方要承担一点儿的风险，即向对方解释一点关于己方利益的信息，随后带着疑问向对方说“现在，告诉我们一些有关你方利益的信息。”另一方的互惠原则则可以帮助双方建立一种彼此信任的氛围，在这种氛围下更进一步的信息分享才能安全。随着彼此的信任和信息分享的增加，各方会公布更多自己的打算，并能确定创造互惠价值并争取自身利益的机会。

文档为doc格式

## 商务谈判学习心得体会篇十六

案例分析人：陈贝贝（14级电商1班）指导教师：张芸婷

### 案例一

1. 汤姆的汽车意外地被一辆大卡车撞毁了，幸亏他的汽车保过全险，可是确切的赔偿金额却要由保险公司调查员鉴定后加以确定，于是双方进行了如下对话：

调查员：“我们研究过你的案件，决定采用保险单的条款。这说明你可以得到3300美元的赔偿”。

汤姆：“我想知道你们是怎么算出这个数字的？” 调查员：“我们依据这部汽车的现有价值。”

汤姆：“你知道我现在要花多少钱才能买到同样的车子吗？” 调查员：“你想要多少钱？”

汤姆：“我想得到按保单应该得到的钱，我找到一部类似的二手车，价钱是3350美元，加上营业税和货物税之后，大概是4000美元。”



调查员：“4000美元太多了吧！”

汤姆：“我们要求的不是某个数目，而是公平的赔偿。我认为我应该得到足够买一部车的赔偿金，你不认为这是公平的吗？”

调查员：“好，我们赔偿你3500美元，这是我们可以付出的最高价。公司的政策是如此规定的。”

汤姆：“你们公司是怎么算出这个数字的？”

调查员：“你要知道，3500美元是你能够得到的最高数。你如果不想要，我就爱莫能助了。”

汤姆：“3500美元也可能是公道的，但是我不敢确定。我知道你的意见受公司政策的约束，可是你能客观地说出我能得到这个数目的理由吗？我想最好我们还是诉诸法律，请你考虑好之后我们再谈。星期三上午11点我们见面再谈好吗？”

调查员：“好的，我今天在报纸上看到一部1998年出厂的菲亚特汽车，卖主要价是3400美元。”

汤姆：“噢，上面有没有提到行车的里程数？” 调查员：“49000公里，你为什么问这个？”

汤姆：“因为我的车只跑了25000公里，你认为我的车可以多值多少钱？” 调查员：“让我想想……150美元。” 汤姆：“假设3400美元是合理的话，那么就是3550美元了。广告上面提到收音机没有？” 调查员：“没有”

(2) 还价的形式有几种？汤姆用了哪种方式？(3) 讨价还价中让步的基本原则有哪些？ 【案例分析】(1)(2)

1. 说出自己的难点，直截了当法

2. 迂回法，漫漫和他绕，让对方知道你的苦衷
3. 真情感动法
4. 捆绑法，与其他的产品绑在一起，间接谈价格

## 商务谈判学习心得体会篇十七

在谈判中可以适时提出一两个很高的要求，对方必然无法同意，我们在经历一番讨价还价后可以进行让步，把要求降低或改为其它要求。这些高要求我们本来就没打算会达成协议，即使让步也没损失，但是却可以让对方有一种成就感，觉得自己占得了便宜。下面本站小编整理了商务谈判策略案例分析，供你阅读参考。

q品牌出身浙江义乌，是个相对成熟的皮具品牌。20xx年秋，q牌男装正式启动上市。我当时恰在q牌休闲男装任区域经理一职，负责横贯东西七省的业务。在市场调研以后的叁个月里，我始终没有出差，只是礼节性地电话回访和寄邀请函，力图获得以静制动的效果。其实在市场调研过程中，我已经拜访过了各地比较好的服饰代理商，并建立了初步友谊。20xx年11月23日，品牌发布会暨招商会正式召开。

公司将会议搞得很隆重，请中央级官员来现场指导，请咨询师上课，请形象代言人，还请了广东一家文化传播公司负责服饰秀。会议地点安排在邻近y市的一家度假山庄。会议当天晚上是欢迎酒会，为意向客户接风。酒会上，很多区域经理都特意将同一个市场的意向客户座位分开，严格保密。我则相反，有意无意将同一个区的意向客户安排在一起，并逐一介绍。表面上看，这顿饭吃得有些尴尬，但效果却出奇的好，因为第二天下午就有几位客户要与我谈。第二天，品牌研讨，政策说明，参观公司，答谢晚宴，时间非常紧张。

晚饭刚过，山东的z先生与陕西的l先生就已经站在我的商务房门前。这两个客户是我非常看好的。山东的z先生是个天生的商人，他与l一见面，就如胶似漆地跟着，用他的话说“l先生做q牌，他就做q牌。到底该以什么样的方式与他俩谈判呢？我心里也没个底，只是不断思忖，希望找到良策。索性先拖延一下时间。泡好茶，寒暄几句，说：“我先去和其他客户打个招唛，然后我们再详谈好不好？”征得同意后，我就去了几个重要客户那里，对每个人都说明晚上有点忙，过半小时后来详谈。大约40分钟后，我回到商务房，他们二位已经等急了。谈判很快就开始了。首先我抛出自己的想法，“我只是一个区域经理，真正有权签约者是营销副总c。我们今天只是谈谈，山东与陕西来的客户比较多，公司还是要有选择的……当然，在我个人心目中，你们二位是最优秀的。

你们做不好的市场，别人也不可能做得好。”山东z先生说，“以我们的市场经验，我们做不好的市场，恐怕别人也很难操作。今天我们也看了q牌产品，说实话，产品缺陷还是比较大的，时尚的太前卫，常规的太保守，价格又高，而且你们的政策一点都不优惠……不过，既然我们来了，而且和您也很投机，所以如果条件宽松，还是可以考虑做一下的。”陕西l先生马上附和，并举了两个福建品牌的例子，大致是条件多优惠。q牌这次产品组合得确实不是很成功，但这些都已经是不能更改的。顺着他们的话题谈下去，势必会把自己逼进死胡同。于是我岔开话题，“你们认为加盟一个品牌，是一季产品重要、优惠政策重要，还是品牌的可持续发展重要？”他们没有话说，最后达成了对我方有利的合同。

从以上的案例我们可以看到谈判双方在谈判中使用的一些具有重要意义的策略和技巧。首先是招商主办方把握开场，努力营造开场气氛。此例中公司不惜成本地将招商会议开得非常隆重，并不是没有头脑的做法，他们是想借此抬高自己的身价，提高己方在谈判中的地位。同时主办方还有意将同一个区的意向客户安排在一起，这会造成一种竞争的氛围，相

当于在外部环境中给客户形成压力和动力。欢迎会后很快就  
有客户主动提出商谈说明这样的造势成功了。

第二，两个客户一起上门来找“我”谈判，想用两个市场进行  
“围剿”，以争取最有利的合作条件。这是一种结盟战略，  
当一方处于相对弱势时，可以用这种办法增加自己与强势一  
方平等对话的筹码。而同时面对两个客户，是招商谈判中的  
大忌，这就升高了情势，置强势一方于不利的地位。第叁，  
处在被动状态时，一定要想办法给自己一个调整的时间和空  
间。此例中这位区域经理表面上是说去与其它客户商谈，其  
实是在时间安排上做了伏笔，好为与l和z先生谈判做准备。这  
也是一种以逸待劳的战术，等对方已经疲劳了或者不耐烦时  
再与之进行谈判，会增加对方犯错的几率，也会提高我方胜  
出的可能性。这位区域经理让对方苦等了40分钟，对方已经  
迫不及待要开始谈判了，这对己方最有利。

第四，己方代表不要被授予全权，就算已经被授予也不能让  
对方知晓。此例中，这位区域经理明明有签署此项业务的权  
力，却告知对方“我只是一个区域经理，真正有权签约者是  
营销副总c.....”这种佯称自己没有全权的做法一方面给自己留  
了退路，万一事后觉得不行还有反悔的余地，另一方面也降  
低了对方的警惕，有可能使之犯错或推出底牌。第五，凡事  
不能急于求成。虽然己方希望尽快达成协议，但在与对方谈  
判时，这位区域经理说：“我们今天只是谈谈，山东与陕西  
来的客户比较多，公司还是要有所选择的……”

这种以退为进的策略，是要告知对方，我并不急于签约，以  
给他们一个压力，但同时又捧一下对手，让他们感到舒心，  
放松警惕。第六，给对方制造麻烦。客户说“今天我们也看  
了q牌产品，说实话，产品缺陷还是比较大的，时尚的太前卫，  
常规的太保守，价格又高，而且你们的政策一点都不优  
惠……”这其实是在给对方挑刺，以便让对方觉得自己的产  
品确实有不妥之处，这样就达到了让谈判对手降低期望的目  
的。最后，这位区域经理即使岔开话题，没有顺着对方的思

路往下走，是运用了扬长避短的战术，这也是在借用实力迫使对方让步。

## 商务谈判学习心得体会篇十八

因地制宜的价格政策。价格是市场营销组合中最重要的因素之一，它直接关系到产品能否为消费者接受，关系到市场占有率的高低以及需求量的变化与利润的多少。对于多极电子管公司而言，则直接决定着企业能否赢得与科涅格公司合同，并影响着整个企业在德国乃至欧洲市场的发展。因此，企业必须综合考虑各方面因素，制订合理的价格定位。

企业的发展现状与趋势是影响多极电子管公司报价的首要因素。为了避免关税和促进欧洲市场销售额的增长，多极电子管公司正在德国建造一个工厂，本年度3月中旬就要开业，而现在欧洲办事处赢得的销售合同只占工厂装配能力的1/4，这说明企业还有很大的生产能力等待利用，所以该公司急需在欧洲尤其是德国寻求业务。从这一角度来看，企业的报价应该以获取与科涅格公司的合同为基本目标，并且是“不达目的不罢休”。从理论上讲，这一报价思路属于以销售数量为定价目标，因而此时可适当放弃一定的利润，为将来获取长期利润打基础。

1、公司的价格政策是影响多极电子管公司报价的第二个因素这实际上是成本因素对企业定价的影响。根据多极电子管公司的价格政策，向科涅格公司出售的1000x计算机的正常价格应该是20.3万马克。津默曼感觉这样的报价偏高，但公司的政策与总体处境又不允许降低加成部分，并且，公司在欧洲市场还从来没有过背离价格政策的先例。面对这一两难困境，为了实现上述的定价目标——一定要赢得与科涅格公司的合同，企业的定价到底是降还是保持不变，这需要进一步考察用户与竞争对手的情况。

用户的需求是影响多极电子管公司报价的第叁个因素。因为只有用户的需求才是决定商品最终价格高低的标准。从多极电子管公司的用户——科涅格公司的情况来看，科涅格公司的需求对多极电子管公司不利的一个方面是，它此次需求的计算机并不需要太高的准确性和易操作性，主要是看可靠性和价格的高低，而这恰恰与多极电子管公司的优点相悖。多极电子管公司的1000x计算机的精确性，可靠性、适应性和易操作性都很高，但价格也较竞争对手高出许多。面对这种情况，为了赢得科涅格公司的合同，多极电子管公司有叁种选择：一是“好货当作一般货便宜卖”，这需要考虑是否要打破公司的价格政策；二是降低1000x的产品质量，进而降低成本，利用原有业务往来中的优势以及给其留下的好印象赢得这笔业务，但这同时也可能影响1000x计算机的品牌声誉，不宜采取；叁是推迟交货期限，利用多极电子管公司在德国工厂装配的计算机交货。由于这样可以节省大量的进口关税与安装费用，所以可以大大降低价格。为了进一步明确选择，我们来看影响多极电子管公司报价的第四个因素，既竞争对手的情况。

未来的市场需求发展趋势也是影响多极电子管公司报价的重要因素。由于德国中等价格计算机今后几年的市场需求每年大约会递增8%~10%左右，所以，及早占领德国市场是非常必要的。这进一步说明了多极电子管公司的这次报价目标不应该是利润，而是销售数量，是市场份额。

2、可以降价。主要从竞争对手方面来看，多极电子管公司的竞争对手主要有叁家。由于科涅格公司此次采购的计算机质量要求不高，所以，各个竞争对手之间的比较也可以主要集中在价格方面。而且前面提到，从理论上讲，这一报价思路属于以销售数量为定价目标，因而此时可适当放弃一定的利润，为将来获取长期利润打基础。所以，多极电子管公司可以在价格适当降低的情况下，强调与其质量差异。有利降价因素：鲁布公司的价格是多极电子管公司1000x计算机

的95%，但1000x计算机的税前实际价格只有鲁布公司设备的79%。所以，如果等到多极公司在德国工厂3月投产后，多极电子管公司必定可以击败鲁布公司。对于e.d公司来说，其价格与多极电子管公司不相上下，所以，它对多极电子管公司的价格策略影响不大。迪克里克斯公司的产品质量很差，构不成威胁。其次还有两个有利于多极电子管公司的情况，一是该公司与多极电子管公司曾有过业务往来，并且其职员几乎都乐于操作多极电子管公司的计算机，这说明用户对多极电子管公司的产品有很大的好感，非常有利于这次合同的签署；二是科涅格公司今后一两年内还需要购买两台全套的计算机设备，这很符合我们前面所设定的以销售数量为目标定价目标，具有获取长远利益的可能性，这一点同时也可以作为说服总公司允许对价格政策有所变通的主要依据。

3、我认为目前鲁布公司最具有威胁性。因为科涅格公司此次采购的计算机质量要求不高，所以，各个竞争对手之间的比较也可以主要集中在价格方面。而鲁布公司的价格只有14.2万马克，是很有竞争力的，也是最具有威胁性的。

4、综上所述，多极电子管公司1000x计算机的报价可以有两种选择。一是稍微推迟交货期限，利用德国工厂装配计算机，从而以比较低的价格赢得科涅格公司的合同；如果科涅格公司不能同意推迟交货期，则采取第二种选择，即说服总公司，调整公司在德国市场的价格政策，以优惠价等方式对科涅格公司实行降价，最充分的理由便是科涅格公司与欧洲市场需求的未来增长趋势！