# 如何写商务谈判感想(精)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-06-11

*如何写商务谈判感想(精)一跨文化商务谈判的复杂性要求谈判者在谈判之前做更为充分的准备。一是要充分地分析和了解谈判对手，了解谈判对手的文化背景，包括习俗、行为准则、价值观念和商业惯例，分析政府介入(有时是双方政府介入)的可能性及其介入可能带来...*

**如何写商务谈判感想(精)一**

跨文化商务谈判的复杂性要求谈判者在谈判之前做更为充分的准备。一是要充分地分析和了解谈判对手，了解谈判对手的文化背景，包括习俗、行为准则、价值观念和商业惯例，分析政府介入(有时是双方政府介入)的可能性及其介入可能带来的问题。二是研究商务活动的环境，包括国际政治、经济、法律和社会环境等，评估各种潜在的风险及其可能产生的影响，拟定各种防范风险的措施。三是合理安排谈判计划，解决好谈判中可能出现的体力疲劳、难以获得必要的信息等问题。

谈判者对文化差异必须要有足够的敏感性，要尊重对方的文化习惯和风俗。西方社会有一句俗语，“在罗马，就要做罗马人”(in rome，be romans)，其意思也就是中国的“入乡随俗”。在跨文化商务谈判中，“把自己的脚放在别人的鞋子里”是不够的。谈判者不仅要善于从对方的角度看问题，而且要善于理解对方看问题的思维方式和逻辑。而且，任何一个跨文化谈判活动中的谈判人员都必须要认识到，文化是没有优劣的。此外，还必须尽量避免模式化地看待另一种文化的思维定势。

语言是联结不同文化和不同谈判者的一个重要纽带，但它也会成为谈判的障碍。因此，谈判者能够熟练地运用对方语言，至少双方能够使用一种共同语言来进行磋商交流，对提高谈判过程中双方交流的效率，避免沟通中的障碍和误解，有着特别重要的意义。

在跨文化谈判中，非语言沟通是一个非常重要的因素。谈判者要注意自己的形体语言，要注意揣摩对方的手势、语调、沉默、停顿和面部表情的含义，从而避免导致歧异和误解。在国际商务谈判实践中，要善于观察，认真学习和及时总结，不断积累和丰富阅历。

在跨文化谈判中，谈判双方文化背景的差异导致谈判双方谈判风格的差异与冲突。在认识不同文化间谈判风格差异的基础上，谈判者要使己方的谈判战略和策略具有一定的针对性和灵活性，使己方的谈判战略和策略适应特定风格的谈判对象、特定的谈判议题和特定的谈判场合。

**如何写商务谈判感想(精)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。

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。

**如何写商务谈判感想(精)三**

一、活动背景：

为了更好地推广商务贸易知识与庆祝院庆与社团活动月的举办，特此商务贸易协会决定四月中旬举办第二届商务谈判大赛。协会将通过了解同学们对商务谈判的认知状况，举行一系列有关商务谈判技巧性和实用性的讲座，加强理论与实践的联系，让同学们切实参与到本次大赛之中，体验商务谈判的本质。为更好地开展本次大赛，现特制订本计划。

二、活动主旨：

因庆祝院庆以及社团活动月的举办，特此举办本活动极大地营造校园气氛，提高全院师生对商业性知识的积极能动性，加强理论联系实际，充分展现华师学子的智慧和风采,以及为校区培养和选拔商业人才，令全院师生全情投入到大赛中，特使商务谈判大赛成为校区品牌活动。

三、活动意义：

第二届商务谈判大赛的开展，将带动校区学生学习商务贸易知识的积极性。为培养新型的就业、学习理念打下基础，有利于学生将自己的学习和市场需求结合起来，同时为将来的就业或进一步学习提供了一次实践和煅炼的机会，有利于全面提升学生应对市场竞争的能力。

四、活动简介：

(一)活动主题：薪火相传，商务新风

(二)活动时间：20xx年4月12日―20xx年5月12日(待定)

(三)活动地点：多功能会议厅(决赛地点)

(四)活动对象：华南师范大学南海校区全体学生

(五)主办单位：华南师范大学南海校区学生社团联合会

(六)承办单位：华南师范大学南海校区商务贸易协会

(七)赞助单位：大学购物网

五、活动内容：

分为初赛、复赛、决赛三个阶段。

(一)初赛阶段

1、全院学生均可参加,每个团总支要求至少派出一支5人组成团队或自由

组队参加初赛(倡议团队结构组成由2个专业或以上，多个年级组成)。初赛提交作品――“商务谈判企划书”。作品要求有电子版及文本版。

2、比赛方式：让参赛队伍根据所策划出来的企划书进行为时10分钟的讲解。

(二)复赛阶段

1、经评审委员会评选出的初赛晋级队(8支)参加复赛。复赛采取淘汰赛

形式，进入复赛的队伍在初赛结果出来时，现场抽取复赛题目和对手。两天时间准备复赛工作。

2、复赛要求：每个参赛队伍根据所抽取的题目和对手，在规定的30分钟

内与对手进行现场商业谈判。

(三)决赛阶段

1、经由评审委员会评审通过的4支复赛队伍，于20xx年5月12日参加决赛。

决赛内容分为现场商业谈判(60%)、合作性灵活谈判(40%)2个部分。

2、现场商业谈判过程由决赛队伍根据之前所抽取题目和对手进行。合作

性灵活谈判策划题目现场抽取，由两个团队分别抽出3人组合为一支6人队伍与另一支队伍进行谈判。初一作文大全

(四)评比方式

1、商务谈判大赛初赛、复赛操作方法：

大赛评委会针对初赛参赛作品，再根据参赛团队的解释表现进行认真评审，评委会评选出进入复赛的作品，并将回馈评审意见给参赛队伍;复赛队伍可根据评审意见自己的表现进行完善。复赛将评选出4支队伍进入决赛。

2、商务谈判大赛决赛操作方法：

根据评委的打分，现场进行奖项评眩

3、本次评选秉承公平、公正原则。评选结果最终解释权归评选委员会所有。

六、活动奖励措施：

(一)第二届商务谈判大赛比赛奖项、奖金及奖品设置

1、团体奖：

一等奖、二等奖各一队，优秀奖两队。一等奖奖金200元、奖杯一个及荣誉证书;二等奖奖金100元、奖杯一个及荣誉证书;优秀奖荣誉证书。

“最佳人气奖”一队，荣誉证书及纪念品。

2、个人奖：

“20xx华师商务谈判新星奖”一名;个人奖奖笔记本一本及奖杯一个。

(二)参赛选手可根据《学生手册》的规定加德育分。

七、活动时间进程：

(一)活动启动：20xx年4月13日，向各个团总支发参赛通知书，召开发布会;

20xx年4月14日，在商业街召开咨询会;

(二)宣传活动：20xx年4月12日―20xx年5月12日

1、初期宣传：

(1)线下宣传：包括在d座楼挂上海报，在商业街拉上横幅，在每座宿舍楼贴上a3大小的海报等。同时举行发布会，咨询会。

(2)线上宣传：在网页上设置关于这个活动的专栏，并通过q群进行宣传。

2、中期宣传：

(1)在图书馆的商务廊及时展示和更新活动的最新动态，以及各参赛队伍的资料(包括队伍的简介，照片等)。

(2)适时在商业街举办参赛进度展览和最新图文。

(3)5月2日―10日之间，确定进入决赛的四支队伍后，举行一个参赛选手和学生互动的活动。在商业街与b座交叉的四个角分别让四个参赛队伍穿着整齐的为来往同学进行活动介绍以及现场拉票。活动现场中间由四个参赛队伍的艺术照浮雕组成。

3、后期宣传：

举办活动成果展。收集参队员们的参赛新的体会，老师的评语，以及比赛时的相片等在商业街做一个后期成果展。

(三)团总支内部组合团队并提交参赛队伍名单：20xx年4月14日20xx年4月18日;

(四)参赛团队培训：20xx年4月19日―20xx年4月21日

分3轮：(同时开展网络教程)

第1轮：邀请老师对参赛团队或有兴趣的同学开展商务礼仪培训;第2轮：邀请老师开展商务谈判基础知识讲座;

第3轮：邀请企业代表开展商务谈判技巧，经验讲座;(五)初赛作品制作:20xx年4月21日―20xx年4月26日;

(六)初赛作品提交：文本版及电子版于20xx年4月26日前提交;(七)初赛比赛：20xx年4月28日：(八)初赛结果公布：20xx年4月29日;

(九)复赛前期准备：20xx年4月29日―20xx年5月1日;(十)复赛阶段：20xx年5月5日(十一)复赛结果公布：20xx年5月6日;

(十二)决赛准备阶段：20xx年5月6日―20xx年5月12日;(十三)决赛时间：20xx年5月12日。

八、活动可行性分析：

通过参与初赛、复赛、决赛，可以使商务谈判的概念深入人心，在全校区形成学习商务交流的新氛围。

经过前期广泛的，多角的宣传后，如线上：网站，q群，广播等;线下：咨询会，发布会，商务廊，平面宣传等;在同学们中将商务谈判的理念深入同学的思想，加深同学们对商务谈判的认知程度，为活动开展做好铺垫，由此活动将会更有效地开展;

通过多种的培训，培养参赛团队，广大有兴趣的同学商务礼仪，商务谈判等的知识与深化同学的思想理念，从而提高活动整体质量;

通过团总支组织比赛，使活动更有效地开展，有效地保证活动的参与度;

综上所述，通过宣传，活动的推广，活动开展，能全面地将活动推向全体师生，将使师生们对商务谈判有更深刻的认识。

九、活动经费预算：现金费用(现金费用向学校团委申请)项目名称数量总计(元)奖金一等奖一份200二等奖一份100奖品荣誉证书5本50大本笔记本2本30奖杯3个120海报/fanwen/、宣传资料、文本印刷赛前团总支通知，打印策划书21份，共90张。

赛前赛后比赛结果公布与宣传单共50张。

大海报2张。

文本印刷参赛报名表30张。

其他表格的打樱350邀请函40份80矿泉水100瓶(供初赛、复赛、决赛评委组用)120咨询会，发布会，商务廊，成果展宣传印刷资料10份(约2m\*0.8m,1.25m\*2.5m)600总计1700十、活动声明：

(一)本次活动各参赛作品使用权归各参赛队所有，未经参赛代表同意，任何单位和个人不得侵权。

(二)未经本活动组办单位同意，不得使用有关于本次活动所有作品作商业宣传用途。

(三)本活动最终解释权归华南师范大学南海校区商务贸易协会所有。

附：

活动负责人联系方式：朱奋辉

王康梅

华南师范大学南海校区商务贸易协会

二一年十一月七日

附：活动具体宣传方案

华南师范大学南海校区

第二届商务谈判大赛宣传方案

一、方案宗旨

为了更好地推广商务贸易知识及开展“华南师范大学南海校区第二届商务谈判大赛”活动，让同学们能切实参与到本次大赛之中，体验商务谈判的本质，现特制定华南师范大学南海校区商务谈判大赛宣传方案。

二、宣传概述

为了更好地普及此次大赛，调动全院师生的积极性，决定综合采用多种宣传方式。

三、宣传项目

(1)大幅电子海报

时间：4月12日

地点：宿舍d座楼上

宣传简述：海报将长期张贴于d座楼上，使同学对商务谈判大赛有一个持续的感知。

(2)活动发布会

时间:4月13日

地点：待定

宣传简述：邀请企业领导、学院资深老师简单介绍商务谈判的概念，并由协会向各团总支主要负责人介绍此次活动的主要形式内容。

(3)活动咨询会

时间：4月14日

地点：商业街

宣传简述：商务贸易协会将在商业街设咨询点，接受同学们的现场咨询。并会现场向过往同学介绍商务贸易知识，吸引同学们对此次活动的关注。

(4)商务廊

时间：4月18日―4月20日

地点：商业街

宣传简述：通过展板展示参赛队伍名单与图片，向同学们展示商务谈判知识并每天不断更新比赛概况等。

(5)培训课程(同时开展网络教程)

时间：4月19日―4月21日

第1轮：邀请老师对参赛团队或有兴趣的同学开展商务礼仪培训;

第2轮：邀请老师开展商务谈判基础知识讲座;

第3轮：邀请企业代表开展商务谈判技巧，经验讲座;

时间：4月24日―4月26日

宣传简述：用短信通知每一个参赛队伍，在宿舍楼下张贴培训宣传单，通过广播台介绍培训的老师和培训内容。同时在饭堂门口的大宣传栏张贴电子海报宣传单并且适时更新。

(6)参赛进度展

时间：4月27日

地点：商业街

宣传简述：张贴海报，并附上初赛参赛者的比赛图片和心得体会等。

(7)决赛宣传会

时间：5月10日

地点：商业街与b座交叉口

宣传简述：由四只参赛队伍分别位于正方形活动场地的四个角落进行摆摊设点，发挥个人魅力向现场同学介绍此次比赛历程并可以进行现场拉票，场地中间摆放由四个参赛队伍大幅艺术照制作而成的浮雕。

(8)活动成果展

时间：5月12日

地点：商业街

宣传简述：对本次大赛进行总结，收集参赛选手的心得体验、活动过程图片及老师评语展示给同学们看，使得校区同学对此次大赛有一个综合的理性认识。

(9)平面宣传

宣传简介：综合各个宣传平台，通过学校广播台、海报、宣传单、小册子、横幅、校道宣传栏、各宿舍楼下宣传栏等地方进行宣传。

(10)网络宣传

宣传简介：通过学校网站、协会网站、学校广播台、计时通讯、手机短信等对此次活动进行随时的更新报道。四、宣传方案可行性分析

经过前期、中期、后期广泛的、多角的宣传后，如线上：网站，q群，广播等;线下：咨询会，发布会，商务廊，平面宣传等;在同学们中将商务谈判的理念深入同学的思想，加深同学们对商务谈判的认知程度，为活动开展做好铺垫，

通过宣传活动和方案的推广，此次大赛将能全面地将活动推向全体师生，将使师生们对商务谈判有更深刻的认识。

华南师范大学南海校区商务贸易协会

二○一一年一月二十八日

**如何写商务谈判感想(精)四**

经济系“奋进杯”之模拟商务谈判大赛活动总结

历时半月，模拟商务谈判大赛最终在402学术报告厅圆满落幕了。作为经济系“奋进杯”系列活动之一，我们成功的完成了选手选拔，赛前培训，初赛，二次培训，决赛及最后的表演赛。本次比赛很好地展示了工商学子在商务战场上的风采。

本次比赛的大致策划是由邱同庆同学提供，学习部改进后完成的。在前期宣传阶段，我们学习部通过开展学习委员例会等形式宣传我们的活动。首先进行专业内选拔，组成六只专业队再参加预赛，预赛共六只队伍参加，分别是大一金融，大一国贸，大一金融国贸组合，大一投资，大二金融，大二国贸。总得来说，前期宣传还是比较成功，参与的同学比较多，但问题还是存在的，比如专业内部选拔没有评委进行指导，没有对商务谈判有一定专业知识的同学或老师来担当评委。还有就是准备不够充分，策划不够细致，没有制定一些应急方案等，可能这是首次商务谈判比赛，准备工作有所不足，今后我们会做得更好的。

进行完预赛之后，根据选手们的表现打分，选出了8名选手参加决赛。在12月x日，我们在英语楼的225进行商务谈判的决赛，本次决赛也是为最后在402学术报告厅的表演赛做的预演。选手们准备得很充分，比赛节奏紧凑，选手们也表现的从容不迫，颇有大将风范。赛后，主席及副书记都对选手们的表现给予了肯定，并指出了不足及需要改进的地方。本次决赛所反应出的问题是，选手们还是没有很好的理解商务谈判的概念，把商务谈判当

成的辩论赛，极力去辩驳对方的观点，却忘记了商务谈判的本质是双赢。

在这之后我们便开始紧锣密鼓地对12月x日完的模拟商务谈判的表演赛进行筹备了，各个部门的分工以及现场任务的分配都井井有条地有序地进行着。然后，我们还对选手的个人信息进行的整理，并拍摄了选手们的照片及他们的团队照片。

12月x日，从中午开始，学生会的工作人员便开始布置会场，力求举办一场高标准的学术性晚会。18点，全体学生会成员到场，进行最后的准备，迎宾，安检，会场布置，ppt展示，茶水，嘉宾及评委的接待各个部门有条不紊，分工合作。美中不足的是，前期在通知各班班长的时候可能没有强调时间的问题，导致19点之前，会场的座位还没有坐满。这在以后的活动中是一定要注意的!19点整点，比赛开始。选手们进行了激烈的比赛。25分钟之后，上半场时间到，进入了中场休息时间。比赛休息时，由秘书处部长黄小松同学主持了与观众的互动环节，把现场的气氛带动了起来，并借机宣传了我系的“奋进之夜”晚会及明年全院将开展的“七彩”文化节。随着谈判双方签订合同，本次比赛圆满的落下了帷幕，之后选手们与院领导及老师合影，结束了此次为期半月的模拟商务谈判大赛。

本次比赛还是暴露出我们在工作中的许多问题，需要加以改进。我所在的学习部在今后应该多多地学习自己在经济学科内的知识，多了解一下学术性活动如何开展，这样在今后开展类似的活动时便能举一反三，事半功倍。在今后的工作中我们将吸取教训，改正错误，提升工作质量，更好的完成任务。

相信我们下次一定能做得更好!

经济系分团委学生会学习部

喻思阳

20xx.12.13

**如何写商务谈判感想(精)五**

(一)谈判主题

(二)双方背景资料

主谈：……，公司谈判全权代表; 决策人：……， 负责重大问题的决策; 技术顾问：……，负责技术问题; 法律顾问：……，负责法律问题; …………

(一)双方利益分析

1、我方核心利益：

2、对方利益：

1、我方优势： 2、我方劣势： 3、对方优势： 4、对方劣势：

(一) 战略目标：

(二)谈判目标

(一) 战略目标：

(二)谈判目标

1、方案一：感情交流式开局策略：通过谈及双方合作情况形成感情上的共鸣，把对方引入较融洽的谈判气氛中

2、方案二：采取进攻式开局策略：营造低调谈判气氛，强硬地指出对方过错，开出我方条件，以制造心理优势，使我方处于主动地位 ……等等其他方案可实施 3、对方提出有关条款的对策：

1、借题发挥的策略：认真听取对方陈述，抓住对方问题点，进行攻击、突破 2、法律与事实相结合原则：提出我方法律依据，并对罢工事件进行剖析 对其进行反驳

……等等其他策略可实施

1、 把握底线，:适时运用折中调和策略，把握严格把握最后让步的幅度，在适宜的时机提出最终报价，使用最后通牒策略

2、 埋下契机：在谈判中形成一体化谈判，以期建立长期合作关系

3、 达成协议：明确最终谈判结果，出示会议记录和合同范本,请对方确认,并确定正式签订合同时间

《中华人民共和国合同法》、《国际合同法》、《国际货物买卖合同公约》、《经济合同法》…… 备注：

第一百零七条 当事人一方不履行合同义务或者履行合同义务不符合约定的,应当承担继续履行、采取补救措施或者赔偿损失等违约责任

联合国《国际货物买卖合同公约》规定：不可抗力是指不可抗力是指不能预见、不能避免并不能克服的客观情况

合同范同、背景资料、对方信息资料、技术资料、财务资料

双方是第一次进行商务谈判，彼此不太了解。为了使谈判顺利进行，有必要制定应急预案。

1、 对方…… 应对方案：

2、对方使用权力有限策略，声称金额的限制，拒绝我方的提议。

应对：了解对方权限情况，“白脸”据理力争，适当运用制造缰局策略，“红脸”再以暗示的方式揭露对方的权限策略，并运用迂回补偿的技巧，来突破缰局; 异或用声东击西策略。

3、对方使用借题发挥策略，对我方某一次要问题抓住不放。

应对: 避免没必要的解释，可转移话题，必要时可指出对方的策略本质，并声明，对方的策略影响谈判进程。

4、对方依据法律上有关……从而……

应对：应考虑到我方战略目标是减小损失，并维护双方长期合作关系，采取放弃赔偿要求，换取其它长远利益。

5、若对方坚持在……一点上，不作出任何让步，且在……上也不作出积极回应。则我方先突出对方与我方长期合作的重要性及暗示与我方未达成协议对其恶劣影响，然后作出最后通牒。

**如何写商务谈判感想(精)六**

摘要：随着我国经济的迅猛发展，尤其是加入wto后，我国的商务谈判业务越来越多。谈判中双方都希望获得最大利益，从而发生利益间的冲突。如何成功的开展商务谈判?本文通过做好谈判的准备工作，掌握谈判的工作要领，恰当的运用谈判策略等技巧，使谈判的双方获得双赢。

关键词：商务谈判 要领 策略 双赢

绪 论

随着经济全球化和一体化的不断发展和深化，世界各国的贸易日益频繁，社会生产力得到了空前的发展，人们之间的经济关系越来越密不可分，经济交往如火如荼，经济利益问题也越来越复杂，各种商务往来以及为了寻求合作与支持，都离不开商务谈判，商务谈判越来越受到重视。商务谈判也随之进入社会各界，社会各层，社会各个角落，在现代社会各种活动中越来越占有重要的地位。商务谈判已经不再是新名词，商务谈判的发展也蒸蒸日上，人们对商务谈判的研究也日趋透彻，通过不断探索和研究，人们对谈判也都有了许多成熟的观点、看法。本人谨以此篇论文表达对商务谈判的一些技巧的个人愚见。

一、商务谈判的重要性

一直以来，谈判无时不有，无处不在。大到国家会谈，小到个人切磋协商，谈判已经渗透到现代社会政治、经济、军事、文化、外交等各个领域之中，成为人与人之间，组织与组织之间，国家与国家之间相互交流沟通，达成共识不可或缺的工具。若想在谈判过程中旗开得胜并非易事，丰富的经验，鲜活的技巧当然必不可少。以往我认为谈判只要能说会道就可以了，自从这学期学了国际商务谈判，改变了以往在脑海中根深蒂固的观点，明白了人与人之间、企业和企业之间，无时无刻不在发生着联系，有联系就会有冲突，解决冲突的办法就是双方坐下来沟通、协商，也就是谈判。通过谈判，或者解决争议，或者促进双方的友好关系，或者满足各自的利益需要。谈判有大有小，有经济性质的，又有非经济性质的。而商务谈判，就是指不同利益群体之间，以经济利益为目的，就双方的商务往来关系进行的谈判。所以商务谈判至关重要，我觉得商务谈判是一门艺术，掌握谈判这门艺术确是企业经营成功的一个重要因素与手段，为了能够在商务谈判的过程中取得成功，人们对谈判的学习，探索，研究也趋之若鹜。

二、商务谈判的要领

谈判过程充满了变数和陷阱，谈判桌上风云变幻，波澜起伏，唯有准备充分，做到知己知彼，方能心中有数、胸有成竹，加之稳中求变，方能胜券在握、稳操胜算古人语“知己知彼，百战不殆”的军事思想意义深远，我认为若能在谈判过程中做到“知己知彼”那么谈判就成功了一半，若在“知己知彼”的基础上再做到“稳中求变”那么你就可以在谈判中游刃有余了至少也会达到双赢。孙武曰“知

己知彼，百战不殆”。一次成功的谈判，战前的准备工作显得尤为重要。磨刀不误砍柴工，漫长的谈判需要更为漫长的准备工作，其中信息的收集是谈判前一项重要的工作，准确可靠的商务谈判信息是谈判能否成功的可靠保证，是确定谈判目的的基础。很多谈判代表常常输在起跑线上，却浑然不知。唯有准确把握政治法律信息、市场信息、科技信息、金融信息、对手及其所代表利益团体信息，最大限度的掌握有效资讯，仔细分析对方的优点与劣势，真正做到“知彼”才是成功谈判的有利保障。“知彼”的真正意义在于深入了解对方的劣势，并在谈判的过程中将其放大，用以打击对手的自信心或者抵消他的优势。“打击”是贯穿整个谈判过程的，通常情况下，要运用语言魅力、个人风度甚至是一个眼神。“知彼”固然重要，然而“知己”这个重要环节同样不可忽略。古人云：“欲胜人者，必先自胜;欲论人者，必先自论;欲知人者;必先自知”，倘若一个谈判者尚不能对自身有一个准确的了解，或者谈判对手对你的了解比你对自身的了解更精准，这将会导致你在谈判过程中处于被动的位置，又如何有效地维护自身所代表的组织的权益呢?因此，谈判者应该准确了解自身的优劣势，合理提炼自身优势，并在谈判过程中充分展现，尽可能让这些优势闪光，从而掩盖自身的劣势为自己赢得主动权。

商务谈判要“知己知彼”，才能“百战不殆”。“知己”就是要正确地了解我方的谈判实力、谈判能力和一切对谈判有利或不利的客观要素，以便“扬长避短，趋利避害”;“知彼”就是要了解对方的实力、谈判目的、需要、谈判策略、谈判风格和谈判人员的特点以及与谈判相关的对手的一切情况。在商务谈判中，谁能在谈判信息上拥有优势，能够真正做到“知己知彼”。

三、谈判的策略

在商务谈判过程中，能够知道对方的真正需要和他们的谈判利益界限，谁就有可能制定正确的谈判战略，掌握谈判的主动权。中美知识产权谈判就是一个很好的证明。谈判中，当美方代表开口说：“我是在跟小偷谈判时，时任国务了院副的吴仪寸步不让地回应：“我是在跟强盗谈判，看看你们的博物馆有多少东西是从中国抢来的”，美国代表哑口无言，使中方在中美知识产权谈判中一直掌握主动权。

在谈判桌上掌握了主动权之后，若能“稳中求变”那么成功便势在必得。怎样

拿捏好“稳”，我认为应包括上两个方面的内容：一、稳住原则;既要坚持原则，又要保持灵活性;对关系己方的根本利益的原则问题寸步不让，但又不能过于粗蛮，要以不卑不亢的态度，从实际出发，晓之以理，动之以情，争取对方的理解和接受，争取缩小差距达成解决问题的一致意见，对于某些非原则性的问题，则可以在不损害己方根本利益的前提下，考虑到各自的保留点和底线必要时做出让步。在整个谈判过程中，应努力做到有理、有利、有节，以理服人。即使遇到重大分歧，几乎无法协调一致，宁可终止谈判，也不能违背原则。当事人应把眼光放远些，相互谅解，生意不成友谊在，稳住“关系”才是求得长远发展的重中之重。二、稳住目标;只有明确各自的利益所在谈判才有明确的目标，才能做到有的放矢，因此在谈判开始后尽快确定双方的利益，明确潜在的和隐藏的利益，然后明确目标。当然，谈判一般存在多个目标，这就有必要考虑谈判目标的优先顺序，根据重要性加以排序，确定是否所有的目标都要达到，哪些目标可以舍弃，哪些目标可以争取达到，而哪些又是必须到达的。与此同时，还得考虑长远目标和短期目标。总之，在实际谈判过程中，必须稳住万万不能降低要求的目标，稳住根本利益，稳住长远目标。

四、谈判的原则

我们知道，谈判桌上，风云变幻，波澜起伏，变数和陷阱太多，只“稳”是不能取胜的，关键还得有灵活性，要稳中求变。商务谈判过程中普遍存在谈判双方不可避免的利害冲突。如何解决这些冲突和矛盾，正是谈判人员所承担的任务，这就要求谈判者必须要注重商务谈判中高度的原则性和灵活性。灵活性便是我所谓的“求变”，我想每个议题都有它的弹性所在，也就是双方利益的伸缩度并非定死在一点，不可变动。也正是如此，在兼顾对方利益的前提下，都想千方百计的为自己多争取一点利益，这是自然的，也是正当的，这也就要求谈判者懂得如何灵活变通谈判策略和技巧。在实际谈判过程中，光“伸”是不行的，还得“缩”，有舍才有得嘛。“缩”是为了更好的“伸”，以退为进。

总而言之，我认为在商务谈判这场战争中，若能真正做到“知己知彼”“稳中求变”，那么他必然会取得成功。当然，要真正做到知己知彼、稳中求变并非那么容易，谈判者必须如履薄冰，谨慎拿捏。

参考资料：

[1]王晓，《现代商务谈判》，[m]，高等教育出版社，20xx年x月第一版;

[2]潘肖珏、谢承志，《商务谈判与沟通技巧》，[m]，复旦大学出版社，20xx年x月第二版;

[3]张明禄、曾国安，《商务谈判与推销》，[m]，西南财经大学出版社，20xx年x月第三版;

[4]周海涛，《商务谈判成功技巧》，中国纺织出版社，20xx年x月第一版;

[5]刘文广，《商务谈判》，北京出版社，20xx年x月第一版。

**如何写商务谈判感想(精)七**

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。

**如何写商务谈判感想(精)八**

目录

一、 谈判主题

二、 准备阶段

(一)谈判团队人员组成

(二)谈判地点

(三)双方利益及优劣势分析

(四)fabe模式的分析

(五)谈判目标

三、具体谈判程序及策略

(一)开局陈述

(二)中期谈判

(三)休局阶段

(四)磋商阶段

(五) 成交阶段

一、谈判主题

处理完成某学院欲购置两间机房相关事宜

二、准备阶段

首先了解谈判对手，尽可能的搜集信息，包括其性格、职务、任职时间等等。

与对方协商确定通则，包括谈判时间、地点等安排

(一)、谈判团队人员组成

职位 首席代表、红脸、白脸、强硬派、清道夫

(二)、谈判地点

(1) 谈判地点：广西时代商贸学院/里建科技大学

(2) 谈判时间：20xx年12月15号

(3) 谈判方式：面对面正式小组谈判

(三)、双方优劣势分析

我方核心利益：

(1)尽量以高价卖出电脑，以价格差异收益

(2)维护企业声誉

(3)保持双方长期合作关系

(4)降低本次疫情中企业停产的损失

对方利益：

(1)买到质量好，价格便宜的电脑

(2)维护双方长期合作关系;

(3)要求我方尽早交货;

(4)要求我方赔偿，弥补其损失。

我方优势：

可以选择主场、中立场。优秀的技能人员，公司是五十强企业，质量好，服务殷勤，具有品牌效应

我方劣势：

竞争者敌手多 失去这个合作伙伴对我方不利

有选择的权利，选择的余地较多，这次谈判他们处于主场方

对方劣势：

他们对电子产品的了解不够我们专业

(四)、fabe模式的分析

a

公司规模大，实力雄厚，品牌产品，信誉度高，质量有保证，服务周到，技术人才多，实行分期付款方式，免费安装，送货上门。

b

大批量订购给予适当打折优惠，配送物品(保护膜，网线，排插，耳麦，鼠标垫等)。

c

以高稳定、高可靠和高安全性的卓越品质，以及创新的技术服务能力。

d

与奥组委合作、神州数码(中国)有限公司、湖南科技大学、武汉工程大学、广西南宁职业技术学院、广西交通职业技术学院、广西师范大学、广西桂林电子科技大学等大学合作。

(五)、谈判目标

战略目标：专业电脑：5000元/台，普通电脑：4000元/台

以最小的的损失并维护我方声誉拿下一所学校及长期合作关系

原因分析：

1.我方重视企业声誉，在该市场上有长期发展

2.对方为电子行业强者，我方重视与对方的强强合作

底线价格：普通电脑：3300元/台，专业电脑：4500元/台

1.维护企业声誉

2.给予一定优惠政策，例如：价格，供给量，交货时限

3.维护长期合作

三、具体谈判程序及策略

(一)开局陈述

我方决定将谈判维持在和谐友好的气氛中

1.最为理想的开局方式是以轻松、愉快的语气先谈些双方容易达成一致定见的话题。比如，“咱们先确定一下今天的议题，怎样?“先商量一下今天的大致安排，怎么样?”这些话从外貌上看好象无足轻重，但这些要求往往最容易引起对方肯定的答复，是以比较容易创造一种“一致”的感觉，如果能够在此根蒂根基上，悉心培养这种感觉，就可以创造出一种“谈判就是要达成一致定见”的气氛，有了这种“一致”的气氛、双方就能比较容易地达成互利互惠的协议。

2.在语言上，应该表现患上礼貌友好，但又不失身份;内容上，多以途中见闻、近期体育消息、天气状况、业余爱好等比较轻松的话题为主，也可以就个人在公司的担任职务环境、负责的范围、专业经历等进行一般性的询问和交谈;姿态上，应该是分寸的当，沉稳中不失热情，自傲但不骄傲。在适当的时候，可以巧妙地将话题引入实质性谈判。

3.为了不使对方在气氛上占上风，从而影响后面的实质性谈判，开局阶段，在语言和姿态上，一方面要暗示出友好，积极合作;另一方面也要充满自傲，举止沉稳、谈吐大方，使对方不至于轻视我们。

感情交流式开局策略：

通过谈及双方合作环境形成感情上的共鸣，把对方引入较融洽的谈判气氛中. (具体做法有：称赞法，感情攻击法，幽默法)

具体步调：

1.对方迎接进来(所有谈判的人进行)

2.成员的介绍(先由对方介绍成员职位，然后我方对成员的介绍)

3.目的(由主谈人提问对方的目的与计划进度)

4.计划： 积极主动地调节对方的所作所为，使其与本方的所作所为相吻合，即主动地对谈判人员这个影响谈判的重要因素施加影响，创造良好的谈判气氛。

(二)中期谈判

(1)红脸白脸策略：由两名谈判成员其中一位充任红脸,一位充任白脸辅助协议的谈成，适时将谈判话题从罢工事件的定位上转移交货期及长远利益上来，把握住谈判的节奏和进程项，从而占据主动。

(2)层层推进，稳扎稳打车策略：有技巧地提出我方预期利益，先易后难，稳扎稳打地争取利益

(3)把握让步原则：明确我方核心利益所在，实行以退为进策略，退一步进两步，做到迂回补偿，充分利用手中筹码，适当时可以退让赔款金额来换取其它更大利益

(4)突出优势: 以资料作支撑，以理服人，强调与我方协议成功给对方带来的利益，同时软硬兼施

双方进行报价：

由我方首先进行报价，获取主动权。

我方报价：

(1)愿意提供优惠政策以示诚意，对对方提出的大金额予以考虑

(2)对于交货期限等其他政策适当考虑优惠

报价理由：

对于双方合作关系的重视

根据对方报价提出问题，

如：1、质疑对方所报的价格的合理性

2、对对方对我方指责进行回应

(三)、休局阶段

如有必要，按照实际环境对原有方案进行调整

1、最后谈判阶段：

(1)把握底线，:适时运用折中调和策略，把握严格把握最后让步的幅度，在适宜的时机提出终极报价，使用哀的美敦书策略

(2)埋下契机：在谈判中形成一体化谈判，以期建立持久合作关系

(3) 达成协议：明确终极谈判结果，出示会议记录和合同范本,请对方明确承认,并确定正式签订合同时间

(四)、磋商阶段

投石问路、抬价压价策略、目标分解、吹毛求疵、假出价等。而到让步阶段：我们可以通过灵活多样的价格让步，打破商务谈判的僵局，促进谈判的成功。具体策略有：利用竞争、红白脸，虚拟假设、声东击西、踢皮球、车轮战、向水流方向推舟等。

我方对产品价格的基本原则：

1. 不做无谓的让步，应该体现对己放让步的绝对值的大小，还取决于对彼此的让步策略，即怎样做出让步，以及对方怎样争取到让步

2. 让步让在刀口上，让得恰到好处，使自己较小的让步能给对方以较大的满足

3. 在我方认为重要的问题上要力求对方先让步，而在较为次要的问题上，根据情况的需要，我方可以考虑先做让步

4. 对每次让步都要进行反复磋商，使对方决定我方让步也不是轻而易举的事情，珍惜已经得到的让步

我方遵循的谈判方式

互惠式让步：

我方初坚持底线利益外，不固执与某一问题的让步，统观全局，分清厉害关系，避重就轻，灵活地使对方在其他方面得到补偿

1.当我方谈判人员提出让步时，向对方表明，我方做出此让步是与公司政策或公司主管的指使相悖。因此，我方只同意个别让步，即对方在必须在某个问题上有所回报，我们回去也好有个交代

2.把我方的让步和对方的让步直接联系起来。表明我方可以做出这次让步，只要在我方要求对方让步的问题上能达成一致，一切就好解决

针对对方提出的产品价格进行磋商

方案一：当对方让价为渐进式

基本态度：友好，耐心

具体应对：初期金额徘徊在高位时，我方反复强调我们公司的产品质量服务一流。

方案二：对方让价幅度开始时很小之后变大

基本态度：冷静，沉着

具体应对：与之据理力争，但切不可浮躁上火，必要时采用中场休息等技巧进行一定程度缓和，以期局面有所改变。

基本态度：坚决

具体应对：对方降低产品金额的幅度大，则难度也大，故我方应当适当坚决，利用我放为供货方这个优势来要求对方降低要求

二，针对对方提出的提前交货要求进行磋商

我方认为：

1.我方在于对方合作的同时，也与市场中其他单位进行合作，因此此次争端并不只是两家公司。其他单位的订单也是在安排之中，我方并没有义务为对方优先合作。

2.依照我方谈判原则，可以适当采取应急措施，即在生产过程中提前分批供货，减少对方损失

三 辅助性条款商榷阶段

经过激烈的主体条款磋商之后，我们尽量将气氛缓和下来，经过一晚上的休息娱乐后。第二天双方将进入辅助性条款的磋商。

如果说主题条款的商榷是\"就事论事\"的话，那么关于辅助性条款的商榷就是\"细水长流\"了。辅助性条款签订的目的就是对未来长期合作关系一种改进以及确立。

在辅助条款商榷的主体就是在对方进行赔款金额的削减过程中得到的一系列辅助条款，其目的就是为了争取双方的长期合作。又因为这一方面并不像主体条款的商榷那样具有硬性，谈判应在一个较为和缓宽松的气氛下进行。

(五)、成交阶段

按照《中华群众共和国合同法》、《中华群众共和国消费者权益保护法》、《微型计算机商品补缀改换退货责任规定》等有关规定，经双方协商一致，签订本合同。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找