# 有关模拟商务谈判心得(推荐)(五篇)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2024-06-14

*有关模拟商务谈判心得(推荐)一企业名称：融众国际集团担任职务： ceo为期两天的erp沙盘模拟实训在忙碌中结束了。在这次实训中我们深深的感觉到了公司经营的不易，特别是存在强大市场竞争中的企业，存亡往往就在一念之间。首先介绍一下我们的公司的基...*

**有关模拟商务谈判心得(推荐)一**

企业名称：融众国际集团

担任职务： ceo

为期两天的erp沙盘模拟实训在忙碌中结束了。在这次实训中我们深深的感觉到了公司经营的不易，特别是存在强大市场竞争中的企业，存亡往往就在一念之间。

首先介绍一下我们的公司的基本情况。我们公司的名称为融众国际集团， 秉着“科技引领，思行合一”的经营理念大胆决策与创新。企业口号为“齐心协力，争创佳绩”。我们公司的领导层由六名高层主要领导人，分别由：我担任公司的总裁(ceo)，曾璐伟担任营销总监(coo)，何润文担任生产总监(cmo)，王珏和丁楠担任财务总监(cfo)，其中王珏负责出纳，丁楠负责会计职务，杨泽涵担任公司的研发总监兼企划部情报分析员。

起先的初始年在沙盘师王军恒老师的带领下，前两个季度我们主要是熟悉市场规则与经营流程，后两个季度由ceo带领队员按流程操作。我的职责从此开始，在经过了两个季度的谨慎的试探性的经营，我们完成了季度的经营任务。然后我就开始做财务报表，很快我们组以第一的速度完成的财务报表的平衡，当我送给老师时，我很激动很愉悦，因为这是我第一次在实务中计算报表。经管老师的合格审查，我们组获得老师奖励的100万。

然后第一年的经营开始了，首先为难我们的就是年初广告费投入的决策。我和营销总监仔细分析了市场前景预测之后填好了广告费投入表。拿到订单以后就独立的开始经营。顺利的生产，完工，交订单，第一年很平淡。在年末，我提出了长贷计划，小组一直同意，然后贷款1个亿。可最大的失误就是我没有利用这些钱去购买厂房，生产线固定资产，而放在那儿，白白的交了10m的利息。从而导致一年末所有者权益急剧下降，排在倒数第二。

晚上回来我久久的睡不着，想着这次的失误，想这该怎么弥补。第二天早上我6点醒来还是想着公司的经营，睡不着，索性就起来写了一篇第一年经营小结。然后在第二年开始之前我分析了我们失误的原因和下一步需要改进的地方。由于我们谨慎决策，连续获得了很好的成绩，第二年我们净利润为0(其他小组均为负值)，在小组排名第一，以后几年均盈利，所有者权益一直上升，在小组中连续三年排第一。但是第五年和第六年广告投入不合理，订单不够，最终以176m的所有者权益排名第三。到最后我们的产能很大，有三个厂房，8条生产线，主打的是crystal和ruby产品，并且第一个完成了长贷的还款。

我们组面对这个结果不满意，但是对我们的经营业绩都相当欣赏。我们认为我们的经营决策是不错的。但也有不足之处：1、.由于我的失误，长期贷款过多，而且贷款并没有合理的利用。2、头两年没有合理的扩大产能，生产线没有及时更新。3、没有合理的减少综合费用。比如什么时候购买生产线可以减少折旧，广告费这样既投中又不浪费。综合费用和销售收入是影响所有者权益的最大因素。4、我们公司团队在前两年没有很好的分工与合作，导致决策不完善甚至失误。比如前两年我抢着做财务报表，生产经营也管，销售也管，没有做好分析决策。5、在和周边的订单买卖时有一点点失误，由于出价格不合理，我们失去了最后的一年的一个关键订单。6、产品研发上我们一直认为不需要开发时间长久的国际市场和saphire产品，以致在最后一念失去了一些订单。

对我们组的评价：前期我的职责不够明确，参与了过多的工作，没有分工给他们的。从第三年开始，我们团队很协作，各司其职，各尽其能。总的来说，做财务的王珏和丁楠谨慎认真，每一笔帐都作了详细的分录;做营销的曾璐伟对广告费和订单分析相当细致，几次广告投得很不错。做生产的何润文在起初就计算一年的生产能力和原料需求，一次买回所有的材料，节约了现金支出压力。做研发和企划的杨泽涵也很积极的统计其他组的生产能力和研发状况，对我们的决策很有利。

总的来说，这次erp实训让我们感受到了团队就是要团结，就像我们的口号说的“齐心协力，共创佳绩”，凭着细致和认真，我们的经营还算不错。并且在这一次的erp实训中，我学到了很多实务知识，把课本的知识应用了一点点，如管理学的竞争能力分析，财务会计的报表，都是第一次在这里应用。这一次实训，我想说的是：很累，很开心，很受益!

在这次实训，我们学习了手工erp和电子erp实训，让我们感受并体会现代企业运作过程，了解企业经营的过程，认知市场、产品和市场的定位，感受生产过程管理，认知财务管理的内容及经营核算。

通过这次实训，认识现代企业从销定产的全部流程，了解企业管理中各个环节的活动及功能，感受企业盈利实现过程，初步了解财务报告的各要素以及制作过程等了解到现代企业运作过程。例如：制造型企业的基本要素;企业竞争市场的激烈程度，以及销售产品的流程及规则;企业生产，采购，库存管理的规则，企业财务管理，资金流动的规则，资金的投入过程，感受经营活动中的资金流动及控制。

管理一间公司真的很不容易，从资本、资产、损益的来源、企业资源、企业资产与负债和权益的结构，企业经营的利润和成本关系。如果我们做错了其中的一个程序，很容易让公司损失，所以要很认真地去做好每一个程序，不可以出现差错。

在这次沙盘师王军恒的沙盘实训，让我们学到了很多的东西，如何管理一间公司，如何让公司赚钱等等这些都很重要。在这次的实训中，让同学们之间加深了友谊，加强了大家的团结性，在学习之余，还加强大家的团结，实训让我们很开心。

**有关模拟商务谈判心得(推荐)二**

一、实训时间：20xx年 第一学期

二、实训地点：一教

三、实训目的：让我们通过运用手工操作手段，对模拟会计资料进行分岗位综合实训，增强对会计专业知识的理解和感性认识，提高会计业务综合处理能力，树立分工协作意识和培养良好的会计人员职业道德;使我们系统地掌握企业会计核算的全过程，熟悉会计内部控制制度，从而提高会计综合实践能力。

第二部分

11111111二、实训过程：

1、建账。

2、审核原始凭证。

3、填制记帐凭证。

4、审核记账凭证。

5、制单会计取回已审核记账凭证。

6、记日记账。

7、记明细账。

8、登记总帐。

9、期末对帐。

10期末结帐

11、编制报表。

12、审核报表。

13、档案管理。

第三部分

实训中的收获与体会：

1、不知不觉，模拟实训已经结束了，通过本次实习，我对会计整个流程的操作有了较好的认识，我学会了会计中各个环节的操作，以及懂得了细心和谨慎是作为一个好的会计工作人员所必备的条件。

在这些日子会计模拟实验中，对于在课堂上老师讲授的理论知识,我又系统地进行了一番实践。通过这次的模拟实验使我加强了对基础会计各方面知识的记忆和掌握。通过在实验中的学习也让我学习到了许多在书本上不能学到的知识。譬如，平时只是在课本上看看会计的记账凭证，这次自己能够亲手填写记账凭证，我也真正的感受了会计人员的工作。通过这次实训我也学会了编写会计报表。在实习的过程中自己也意识到只有把书本上学到的会计理论知识应用于实际的会计实务操作中去，才能够真正掌握这门知识。我想这也是这次实训的真正目的。

2、经过这些天角色的实习，使我对会计工作有了进一步的认识，在取得实效的同时，我也在实习过程中发现了自身的一些不足。比如自己不够细心，经常看错或抄错数字，导致核算结果出错，引起不必要的麻烦;在编制分录方面还不够熟练，今后还得加强练习。总而言之，这次的会计实习让我学到了许多在课堂上所学不到的经验，在实践中巩固了知识，也为我们以后走向社会奠定了坚实的基础。还有，我觉得在课堂上不能忽略老师讲授的知识。如果，在课堂上不认真听课，不认真做笔记，那么，在实际操作的过程中，就会发现有很多问题自己不知如何下手，没有办法解决问题。只有认真的在课堂上学习理论知识，在实践的过程中把学到的理论知识应用到实践中，才能够更好更快地解决问题。

3、通过这次实验我了解了会计工作的相关流程。在会计工作中，作为一名会计工作人员首先要取得相关的原始凭证，然后根据这些原始凭证登记记账凭证。登记完记账凭证后，在根据登记的内容填写明细账。在每个月或每年年末，要填写科目汇总表，进行试算平衡，然后才把所有内容记入总账。

根据总账合计，填制资产负债表、利润表等等。这一系列工作，说起来让人觉得很简单。其实理论性的知识看起来都是那么的浅显易懂，但你真的把这些理论性的知识应用到实际中时，会发现，自己懂得的真实太少了，有句话说，纸上谈来终觉潜啊!所以在实验中我总是发现自己对某些工作经常是无从下手。

其中有开设明细分类账户，现金日记账户和银行存款日记账户，登记各种账户的期初余额，总分类账户。其实在实验过程中我总是出现错误，但在会计中，出现错误后并不能随便用笔涂，用橡皮擦，用刀片刮。所以我总是重复一些工作。经过这次实验后我觉得，从事会计工作，在做每一项工作的时候都要非常细心，不能出现任何错误，如果写错一个小数点，也可能会给企业带来很严重的后果，并且做这项工作的工作人员也是要承担很大的责任。这给我以后的工作做了一个心理准备，如果，在毕业后我从事会计工作或与会计有关的一些工作，我是没有机会出现很多错误，所以，我要在以后与会计有关的学习中，更加努力，掌握理论知识，在实践中让理论与实践的结合更加完美。

通过这次实习，让我又看到自己的很多不足之处，这都是我要在以后的学习中弥补的。所以，在以后的学习和工作中我要培养自己的耐心和细心。每一次实习都是一次很好的锻炼机会，通过每一次实习的找到自己的不足之处，并及时弥补自己的不足之处。在成长过程中由一个知之甚少的人变得动手能力和动脑能力都很强的人，能够主动适应社会环境，才能够站得更稳。

作为一名未来的会计人员，我们现在刚刚起步，往后会学到更多的东西，并且有很多东西需要我们自己去挖掘。况且会计学科是一门实践操作性很强的学科,所以会计理论教学与会计模拟实训如同车之两轮、鸟之两翼,两者有机衔接、紧密配合,才能显著提高我们掌握所学内容的质量。还有就是作为一名未来的会计人员，我们应该具有较高的职业道德和专业素养。因此我们学校本着理论结合实际的思想，让我们学习实训课使我们不仅在理论上是强的，在动手能力更是强者。这样我们在三年毕业后走出校门才能更好地投入到工作中去。

6 实训的第一天做了分录，虽 然之前从来没有实训过，但感觉对这样的工作也不是太陌生，但只是粗略的没有那个“氛围”，而且还是和同学们在底下自己做。老师在上边简单的提点一下!当老师说开始登记凭证时，面对着实训时自己桌上的做账用品，我有种无从下手的感觉，久久不敢下笔，深怕做一步错一步，后来在老师的耐心指导下开始一笔一笔地登记。很快的，一个原本平常上课都觉得漫长的下飞速过去了，但手中的工作还远远未达到自己所期望的要求进度。

经过这些天的手工记账，使我的基础会计知识在实际工作中得到了验证，并具备了一定的基本实际操作能力。在取得实效的同时，我也在操作过程中发现了自身的许多不足：比如自己不够心细，经常看错数字或是遗漏业务，导致核算结果出错，引起不必要的麻烦;在实训中几乎每一笔业务的分录都是老师讲解但实际工作中还须自己编制会计分录，在这方面我还存在着一定的不足，今后还得加强练习。

通过这学期会计实训，深刻的让我体会到会计工作在企业的日常运转中的重要性，以及会计工作对我们会计从业人员的严格要求。在实际操作过程中我找出自身存在的不足，对今后的会计学习有了一个更为明确的方向和目标。通过实训，我们对会计核算的感性认识进一步加强。加深理解了会计核算的基本原则和方法，将所有的基础会计、财务会计和成本会计等相关课程进行综合运用，了解会计内部控制的基本要求，掌握从理论到实践的转化过程和会计操作的基本技能;将会计专业理论知识和专业实践，有机的结合起来，开阔了我们的视野，增进了我们对企业实践运作情况的认识，为我们毕业走上工作岗位奠定坚实的基础。

**有关模拟商务谈判心得(推荐)三**

模拟商务谈判实训心得 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!

**有关模拟商务谈判心得(推荐)四**

我们进行了一次会计实习，采取模拟实习的方式，使用印制好的资料作为整个会计实习的材料来源。通过实习，熟悉并掌握会计流程的各个步骤及其具体操作--包括了解账户的内容和基本结构，了解借贷账户法的记账规则，掌握开设和登记账户以及编制会计分录的操作、原始凭证填制和审核的操作以及根据原始凭证判填制记账凭证的方法。以使学生对会计有更深的理性认识并掌握会计基本操作技能。这是本次实习的目的!以前，我总以为自己的会计理论知识扎实较强，正如所有工作一样，掌握了规律，照葫芦画瓢准没错，经过这次实习，才发现，会计其实更讲究的是它的实际操作性和实践性。

书本上似乎只是纸上谈兵。倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我们也会是无从下手。这次实习，我们是既做会计，又做出纳，刚开始还真不习惯，才做了两天，就感觉人都快散架了，而会计最大的忌讳就是心烦气燥，所以刚开始做的几天，那真是错误百出啊!!本次实习的地点是本班教师，按老师要求，我们分成了4个小组，每个小组10-13个人，围在一起做帐，这样有利于同学交流!!按照企业会计制度要求，首先设置：总账、现金日记账、银行存款日记账、资产类、负债和所有者权益类以及损益类等明细账。仔细阅读模拟材料，判断资料中的经济业务涉及的账户，根据各账户的属性分类，填入账页纸中。最后填写各账户的期初余额。具体步骤如下：

首先按照企业会计制度要求，首先设置：总账、现金日记账、银行存款日记账、资产类、负债和所有者权益类以及损益类等明细账。其次根据下发的会计模拟资料，仔细阅读、判断本资料中的经济业务涉及哪些账户，其中：总账账户有哪些，明细账账户是哪个;而后再根据各账户的性质分出其所属的账户类别。再次按照上述分类，将所涉及的全部账户名称，贴口取纸填列到各类账簿中去，并把资料中所列期初余额，登记在相关账户借、贷方余额栏内。最后试算平衡，要求全部账户借方余额合计等于全部账户贷方余额合计;总账借贷方金额要与下设的相关明细账户借贷方余额合计数相等，试算平衡后方可进行本期业务登记，否则不能进行。

首先登记账簿必须使用兰黑墨水书写，冲账时可使用红色墨水，但字迹要清楚，不得跳行、空页，对发生的记账错误，采用错账更正法予以更正，不得随意涂改，挖补等。其次明细账要根据审核后的记账凭证逐笔序时予以登记;第三总账根据“记账凭证汇总表”，我们做了10天的登记，登记完毕要与其所属的明细帐户核对相符。

首先详细检查模拟资料中所列的经济事项，是否全部填制记账凭证，并据此记入账簿。有无错记账户、错记金额，如有应及时补正。其次在保证各项经济业务全部准确登记入账的基础上，结出现金日记账、银行存款日记账、总账和各类明细账的本期发生额与期末金额，为编制会计作好充分准备。

首先在左上角填明编制单位、编制时间;其次根据总帐或有关明细帐资料按项目填列;还必须要使资产负债表要保证左方金额合计等于右方金额合计，否则重填;最后还要编制人要签名。

这次实习的时间是三周，由郑丽和张娅老师指导我们做，可是我们只做了1-10号的凭证，总结原因有以下几点：

(1)我们之前的理论基础学的不好，以至于在做的时候还要不停的翻书;

(2)以前没有接触过会计，很多凭证都是第一次看到，刚开始根本无从下手，怕做错啊!!!

(3)年轻人，心浮气燥，对做会计没有兴趣!!

所以我们要在接下来的时间里，把会计理论知识好好的复习一下，培养对会计的兴趣!!争取下次再做的时候能够快点!!这次会计实习，学到了很多书本上没有的知识，现总结如下：我们先做的是出纳工作，出纳登帐的方法：出纳在每一笔经济业务发生的时候，先要取得相关原始凭证，然后根据相应的原始凭证，将其登记记帐凭证。再根据记帐凭证，登记其明细帐。

期末，填写科目汇总表以及试算平衡表，最后才把它登记入总帐。结转其成本后，根据总帐合计，填制资产负债表、利润表、损益表等等年度报表。这也就是会计操作的一般顺序和基本流程。现金日记帐必须采用订本式帐簿，一般为三栏式帐页格式，由出纳人员，现在也就是由我根据现金收付款凭证，按照业务发生顺序逐笔登记。每日终了，应当计算当日的现金收人合计数、现金支出合计数和结余数，并将结余数与实际库存数核对，做到随时发生随时登记，日清月结，帐款相符。

**有关模拟商务谈判心得(推荐)五**

男：尊敬的各位评委、来宾，

女：亲爱的老师、同学们，

合：大家晚上好！

男：我是今晚的主持人涂远强，

女：谢金玲，

合：欢迎各位的光临！

女：放飞梦想，实现自我，

男：绽放青春，成就未来，

男：这里是江西中医学院第二届大学生模拟招聘大赛初赛现场。

女：本次模拟招聘大赛是由江西中医学院招生就业处、学工处、团委、研究生部共同主办，江西中医学院学生就业与职业发展协会协办。

男：今晚莅临现场的评委老师有：

让我们以热烈的掌声欢迎各位评委老师的到来！

在正式比赛开始之前，请大家将手机调至静音或震动，谢谢各位的配合！

女：本次模拟招聘大赛旨在提升全校学生就业核心竞争力，分为首轮的简历筛选和面试，第二轮的ppt展示和评委提问，第三轮的模拟面试。

大赛将历时一个月，参赛人数多达1383人，经过激烈的比拼，最终——名选手和去年的幸运观众进入今晚的初赛环节，让我们以热烈的掌声祝贺\_\_位选手和幸运观众。

男：下面由我来介绍本次比赛流程：首先选手准备2分钟的自我介绍，接下来根据评委所提问题进行相应地回答。评委老师将从选手的应变能力、逻辑思维、语言组织能力、职场熟悉度等方面进行综合打分。最终决出得分前30名的选手参加复赛。

女：我宣布江西中医学院第二届模拟招聘大赛正式开始，有请1号选手上台展示，2—10号选手在准备区等候。

女：前十位选手得分已经统计出来，下面由我向大家公布1—10号选手得分情况：祝贺！掌声！

男：初赛到这里就已经全部结束了，进入复赛的选手我们会以短信的方式通知，期待各位更加精彩的表现！

在这里我们还要感谢各学院、部门、组织、个人对本次大赛的大力支持，谢谢！

女：请大家有秩序离场。

有请评委老师及所有工作人员合影留念。

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