# 课程学习总结400字

来源：网友投稿 作者：风华正茂 更新时间：2024-06-19

*第一，国际谈判基本流程：谈判双方友好沟通；明确谈判目标；确定谈判人员；相关性地全面搜集资料，透彻分析目标关键，周全谈判计划，制定谈判战略；谈判地点选择，行程安排确定，翻译人员的决定，到达谈判地进行谈判；实质性谈判，体现谈判风格，运用谈判策略...*

第一，国际谈判基本流程：谈判双方友好沟通；明确谈判目标；确定谈判人员；相关性地全面搜集资料，透彻分析目标关键，周全谈判计划，制定谈判战略；谈判地点选择，行程安排确定，翻译人员的决定，到达谈判地进行谈判；实质性谈判，体现谈判风格，运用谈判策略争取自身利益化（或共赢局态）；协议的签订；谈判总结，成果汇报。

第二，谈判的关键是人。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。

第三，谈判策略是指挥棒。企业发展讲求战略，商务谈判讲究策略，本次小组谈判的表现风格是indulgent，我组的谈判策略具有明显的阶段性和潜伏性，与上海天合汽车安全系统公司的贸易谈判中，合理地顺从，建立有好合作关系，并逐渐进行技术合作获取对方公司的技术核心埋下伏笔，最后的收购谈判中，以技术为王牌低价收购对方资产。可见，当今的合作已经不再是一次性合作，而要考虑到长远的利益发展，合理预见把握机遇，谈判策略终要影响最终谈判结果。

第四，争取定基调的角色。谈判中，谁来定基调意味着谈判的话语权的归向，比如我国的钢铁贸易中，钢铁龙头的宝钢没有话语权，在国际钢铁价格提高的背景下，根本没有资格站不来说“我们不愿意”，即使说了也没分量，结果就是给我国钢铁行业带来了巨大压力。

第五，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。

第六，影响力。这是我在参与准备谈判表演时最有感触的一点，人成功的某一点，说到底就是她的影响力，这就是为什么经理叫你帮他倒杯茶，你会愿意，而换作是乞丐，根本不可能。而如何拥有，是我现在一直在摸索的……

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