# 最新商务谈判心得(推荐)

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-10-05

*最新商务谈判心得(推荐)一只要会想办法，任何官样文章都阻止不了人们谈生意。任何地方、任何场景都可以用来谈生意。在国内很多私人老板特别会利用与客人吃饭的时间做成生意，也有很多人会在陪客人游玩时把生意谈成。英国人是第一个工业革命成功的国家，对于...*

**最新商务谈判心得(推荐)一**

只要会想办法，任何官样文章都阻止不了人们谈生意。任何地方、任何场景都可以用来谈生意。在国内很多私人老板特别会利用与客人吃饭的时间做成生意，也有很多人会在陪客人游玩时把生意谈成。

英国人是第一个工业革命成功的国家，对于商业技巧也显出了十分聪明的摆弄。智慧是英国人的特性，而喝啤酒也是英国的习惯，欧洲式的风情调趣也很符合英国的习惯。作为一个优秀的民族，智慧式的成功是肯定的。

商务谈判是一门在人际关系基础之上的资源博弈，在我们研究人性的时刻更是要进化如何从中获得未来的利益。

我们作为商科学生学习商务谈判是了解未来工作的需要与准备。

从航海技术的开发，人类资源的补缺调配，商业活动在这一时刻获得社会发展的支持，因而谈判更是关键的一环。

从技巧到文化到经验到争取，纵横的交叉点成为一本厚厚的学问，大量的信息，大量的改动，谈判是最终保留可获得利益的妥协。

谈判是一个交流和沟通的过程。存在着利益差异的双方为了从对方那里获取利益而与对方进行沟通，目的是使双方达成一项协议以解决彼此的矛盾或为此作出某种安排。谈判的双方既有冲突利益又有共同利益，有冲突利益才使他们走到一起，而共同利益使他们有可能取得谈判的成功。

**最新商务谈判心得(推荐)二**

关于沃尔玛湖州店与湖州百年老店周生记的采购谈判

一、谈判主题

1、主题：关于沃尔玛超市湖州店和湖州百年老店周生记谈判

2、背景：鱼米之乡，丝绸之俯的湖州，盛产各式各样的很多小吃，例如丁莲方千张包子、周生记馄饨、周生记鸡爪、诸老大粽子等，其中以\"江南第一爪\"周生记鸡爪最为有名，最受当地百姓喜爱，以此作为特产赠送亲朋好友。沃尔玛超市湖州分店针对湖州消费人群的需要，特开出专柜，湖州特产礼品柜台，采购周生记的鸡爪。

二、谈判人员组成

1、首席谈判代表：掌控谈判全局，监督谈判程序，把握谈判进程;组织协调专业人员和谈判团队的意见，决定谈判过程中的重要事项，有领导权和决策权;汇报谈判工作，代表单位签约。

2、商务代表：即专业谈判人员，阐述己方谈判的目的和条件，了解对方的目的和条件，找出双方的分歧和差距;与对方进行商务谈判细节的磋商;向首席代表提出谈判的基本思路和财务分析意见;修改草拟谈判文书的有关条款。

3、法律代表：确认对方经济组织的法人地位，监督谈判在法律许可的范围内进行，检查谈判文件的合法性、真实性和完整性，草拟相关的法律文件。

4、财务代表：对谈判中的价格核算、支付条件、支付方式、结算货币等与财务相关的问题进行把关。

5、技术代表：负责对有关生产技术，食品安全检测，质量标准，产品验收，技术服务等同题的谈判，也可为谈判中的价格决策做技术顾问。

6、记录员：准确、完整、及时地记录和整理谈判内容。

三、谈判目标

1、价格目标：周生记鸡爪市场价格24元/斤，我方期望价格17元/斤，底线价格22元/斤;若按只算，市场价格2元/只，我方期望价格1.5元/只，底线价格1.8元/只;若按盒装12只/盒，期望价同上。

2、交货期目标：我方对订单的要求非常高，订单一旦发出去，供应商必须在二十四小时之内按照订单上面的数量发货。如果不能，必须在二十四小时之内给予回复，我方会重新下订单。

3、付款方式目标：采用分批交货、分批付款的方式，每批支付的金额只是合同总金额的一部分。

4、数量目标：我方采用大批量购买，可以规定一定的溢短装条款;将数量和价格挂钩。分为两种数量要求，盒装和散装，并确保每盒个数一致，单价和散装一致性。

5、质量目标：所有食物生产日期必须是当天24小时之内，保证其新鲜程度。每只鸡爪都采用真空包装的形式，包装上要标注明百年老店周生记的防伪识别标志、生产日期、保质期、厂商等基本信息，且选择大小、重量接近的鸡爪包装，方便按个或盒来促销。

四、谈判程序及策略

1、谈判议题先后顺序

高度关注 h 商品价格 商品数量

商品质量 社会反应

商品数量 商品价格 中度关注 m 商品包装 商品质量

社会反映 商品包装 低度关注 l 对方能力 对方能力

我方价格问题对对方商品质量，我方商品包装对对方商品数量，我方商品质量对对方社会反应，我方商品数量对对方商品价格。

2、开局阶段策略

方案一：协商式开局策略。以协商、肯定的语言进行陈述，使对方对我方 产生好感，便于双方对谈判的理解，产生\"一致性\"的感觉，从而使谈判双方在 友好、愉快的气氛中展开谈判工作。由于双方过去没有商务上的往来，第一次接触，希望有一个好的开端。要多用外交礼节性语言、中性话题，使双方在平等、合作的气氛中开局。姿态上应该不卑不亢，沉稳中不失热情，自信但不自傲，把握住分寸，顺利打开局面。

方案二：进攻时开局策略。营造低调谈判气氛，指出我方的优势，令对方产生信赖感，使我方处于主动地位。

报价阶段策略

3.1报价先后顺序的确定

报价时机策略中采取先报价策略，在谈判力相当或强于对方的谈判中，先报价，有利于我方划定一条基准线，最终协议将在这个范围内达成，同时还会有利于我方掌握成交条件。

3.2报价策略的选择

采用价格起点策略，先提出一个低于我方实际要求的价格作为谈判的起点，在谈判过程中以让利来吸引卖方，试图从价格上先击败参与竞争的同类对手，然后与卖方进行真正的谈判，迫使其让步，达到自己的目的。

同时采用差别报价策略，针对客户性质、购买数量、交易时间、支付方式等方面，采取不同的报价策略，尤其对新顾客，为开拓新市场，可以给予适当让价。

3.3讨价还价阶段策略

采用投石问路技巧，我方有意提出一些假设条件，通过对方的反应和回答来琢磨对方的意向，抓住有利时机达成交易，弄清对方虚实，尽可能得到一些通常不易获得的资料，例如，\"如果我们购买的数量增加一倍，你方的价格是多少?\"，\"如果我们提供包装材料，你方的价格是多少?\"，\"如果我方承担运输费用，你方的价格是多少?\"

4、让步的幅度设计

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。我方作为买方，相对卖方而言可以做出递增式小幅度让步。虽然在让步，但要让对方明确，我方的让步幅度是越来越小了。在内容上，采取批量订货，我方可以扩大购买力度。明确我方可以和对方达成长期合作伙伴。在支付方式上，可以改分期付款为一次性结清等。

5、谈判总体策略

采用先苦后甜策略，想要周生记在价格上给些折扣，但又估计自己如果不在数量上做相应的让步，对方恐怕难以接受这个要求。除了价格外，同时在其他几个方面提出较为苛刻的条款，作为洽谈的蓝本，如单位鸡爪的重量、运输条件、交货期限、支付条件等方面。在针对这些条款进行讨价还价的过程中，有意让卖方感到，我方愿意在其他多项交易条件上做出让步，迫使卖方在价格上让步。

五、谈判的优劣势分析

1、我方优劣势

1.1优劣：

品牌知名度高，进入沃尔玛超市，意味着品牌信誉度与美誉度的进一步提高，销售量的增加。我方不向供应商收取回扣，不收取进场费，并且同供应商一起分析成本结构，帮助供应商改进工艺，提高质量，降低劳动力成本，控制存货，共同找出降低成本的有效途径。

资产实力强，沃尔玛是大型仓储超市，是一个资产超过20xx亿美元的公司，具有很强的规模经营优势，并且注重节省开支，致力于降低经营成本，使其更具有竞争力。为重要供应商提供合理货物摆放空间，并且还允许供应商自行设计，布置自己商品的展示区，旨在营造一种更具吸引力，更具专业化的购物环境。

1.2劣势：

沃尔玛采取天天平价，让利销售，特惠商品，给供应商提供的报价偏低。

对方优劣势

2.1优势

周生记鸡爪作为湖州特有的小吃，每天都会供不应求，消费者对鸡爪的评价很高。

2.2劣势

在湖州市区仅三家周生记零售实体店，并且只销售当天的熟食卤味包括鸡爪，作为特产送礼不便，所放时间不持久。

交通不便，店门口没有停车场，不方便消费者停留。

特产仅湖州地区比较知名，知名度不够普及。

业务不够多。

宏观市场环境分析

零售业是一个残酷的行业。在过去的30年里，几乎没有哪个行业像零售业这样发生了如此巨大的变化，每一次的销售规划、定价和促销决定都被竞争者模仿。如今各大菜市场规范化，收取农民摊位费，使得菜场农民的菜不再便宜，菜市场的营业时间不如超市长，满足不了下班晚的城市白领，超市的普遍普及，促进了市民消费水平，而随着各大超市的成立，市场逐渐多元化，竞争压力可想而知。

六、谈判时间

1、了解，选择工作日的上午，此段时间，可以清楚了解到对方生产工作状况等方面。

2、洽谈，选择当月末或下月初，此段时间，公司已生成公司财务报表，对公司各项财务指标能有所掌控，便于了解本公司财务状况，且有利于对方了解我方的销售指标、营业收入指标等。

3、签约，选择周五的晚饭时间，此时间正好是一周工作最后时间段，考虑对方急于完成工作去享受双休，有利于我方条件达成。

七、谈判地点

1、了解，选择对方周生记的生产场地，我方前往人员由商务代表、技术代表、记录员组成，主要了解对方生产量，安全环保监控，食品的新鲜程度等。

2、洽谈，选择我方沃尔玛的特产礼品展示柜台以及销售部，有请对方来观察我方为对方设置的销售礼品展示专柜，以及到销售部了解我方销售情况，特派商务代表、财务代表、销售部经理、记录员接待。

3、签约，选择环境优美，条件优越，具有古色古香的酒店，巧妙布置会谈场所，安全舒适、温暖可亲的心理感受，不仅能显示出我方热情、友好的诚恳态度，也能使对方对我方诚恳的用心深表感谢，我方人员由首席谈判、商务代表、法律代表、记录员组成。

八、谈判应急方案

1、策略方面(若我方已经退让到底线，但对方不满意，坚持要更多的让步情况)：采取迫使对方让步策略或阻止对方进攻策略。

1.1迫使对方让步策略：

利用竞争，坐收渔利策略。制造和利用竞争永远是谈判中迫使对方让步的最有效的武器和策略。我方可以把所有可能的卖主请来，例如周生记最大的竞争同行丁莲芳、朱老大，同他们讨论成交的条件，利用卖者之间的竞争，各个击破，为自己创造有利的条件，利用卖者之间的竞争，使买者得利。具体方法有：邀请几家卖主参加集体谈判，当着所有卖主的面以有利于我方的条件与其中一位卖主谈判，以迫使该卖主接受新的条件。因为在这种情况下，卖主处在竞争的压力下，如不答应新的条件，怕生意被别人争去，便不得不屈从于我方的意愿。

1.2阻止对方进攻策略：

如果谈判过程中，对方不断进攻，锋芒毕露、咄咄逼人的话，我方可以采取疲劳战术，目的在于通过多个回合的拉锯战，使这类谈判者疲劳生厌，以此逐渐磨去锐气;同时也扭转了我方在谈判中的不利地位，等到对手精疲力尽，头昏脑胀之时，我方即可反守为攻，促使对方接受我方的条件。如果我方确信对方比自己还要急于达成协议，那么运用疲劳战术会很奏效的。

2、成员方面(如果我方确定的谈判成员由于某些原因不能按时到达，应该由谁替代;谈判进行中，由于某人身体不适或出现意外而不能继续谈判，谈判组内人员如何相互兼职)

成功的谈判需要团队集体的智慧和成员的默契配合，所有团队的合作和分工尤为重要。

2.1主谈和辅谈的合作与分工，相互沟通进程，保持进度，掌控整个局面，安排人员分配，遇到突发情况及时解决。

2.2\"前台\"和\"后台\"的合作与分工，\"前台\"是直接参加谈判的人员，\"后台\"是指为前台出谋划策和准备材料、证据的人员。如果\"前台\"有情况，\"后台\"补上。

2.3其他的合作与分工，商务条款中选择商务人员，技术条款中选择技术人员，法律条款中选择法律人员，财务条款中选择财务人员，尽量不交叉，达到最优化。

九、准备的信息资料和文件

1、谈判企业自身的情况

作为美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁零售商，沃尔玛在全球共开设了7899家商场，分布在16个国家，员工总数200多万人，每周光临沃尔玛的顾客有两亿人次，是最有实力的零售商。由小镇起家到区域霸主，最终做到美国经历了一条漫漫国际路。超市以天天平价，让利销售，特惠商品为特色。

2、谈判对手的情况

周生记是江南一带颇具盛名的传统小吃店，其中卤汁鸡爪被誉为\"江南第一爪\"，已经打出了牌子。获得\"浙江省优质放心食品\"、\"全国绿色餐饮企业\"、\"全国百家消费者放心单位\"等荣誉。对方想借沃尔玛平台打开更多的市场。

3、谈判人员有关的信息

本谈判小组由六人组成，详细见以上第二大点，他们具备良好的素质和能力。谈判人员具有很高的团队意识，观察判断能力抢，具有灵活的现场调控能力，巧妙的语言表达能力，高度的自信心，心理承受能力强，注重礼仪礼节

谈判人员来自不同部门，可以达到知识互补，性格协调，分工明确的效果。首席谈判代表选择更为谨慎，要求具备全面的知识，果断的决策能力，较强的管理能力，具备一定的权威地位。

4、竞争对手的相关情况

湖州共有物美、乐购、农工商、大润发、星火、浙北，还有邻家超市老大房等超市，其中以浙北超市为龙头，垄断湖州地区，浙北超市是湖州当地名营企业浙北集团旗下，在湖州扎根最久，每个超市设点为城市最繁华区，在湖州老百姓心中有良好的口碑，大多数的湖州市民都有浙北大厦的消费卡。但浙北大厦的消费价位比同等超市消费价位略高。

5、政府相对政策法规等

当地政府鼓励本地特色小吃对外拓展，带动当地旅游产业。根据《采购法》采购人可以根据采购项目的特殊要求，规定供应商的特定条件，但不得以不合理的条件对供应商实行差别待遇或者歧视待遇。

十、模拟谈判

(一段模拟对话，例如如何价格运用语言表达语句、策略)

我方：\"这个柜台就是专门为贵单位精心设计的。如果你们不满意的话，我们可以协商修改布局。\"

(采用换位思考，涉及有利条件的时候强调对方\"你\")

对方：\"感谢你们考虑的如此周到。\"

我方：\"此柜台是经过市场调研，最醒目且销量最好的位置。而且我们沃尔玛不收取任何进场费，你看进价是否能再低点?\"

(采用借助式发问，借第三方影响对方判断。并且采用退一步进两步的原则。)

对方：\"如果你们能再多20%的进货量，我们可以考虑单价降低。\"

(采用if 条件 +模糊语句)

了解到对方所降单价为我方价格目标之内，于是双方签订合约。

**最新商务谈判心得(推荐)三**

个人总结

通过这个学期学习商务谈判的理论，原则和策略技巧。还有一个星期的商务谈判课程实习，观看了商务谈判领域研究专家——黄卫平教授的视频课程，有把相关的知识和技巧更加广泛，更加深入的延伸，让我们在一个更高的层面上去理解和运用谈判的知识。便于我们在生活、工作和商务活动中，更多的获得利益，更好的促成“双赢”的合作。

谈判是我们每个人都涉及的事情。小到买卖东西讨价还价，大到国家间的各种合作，不一不是在进行谈判的实践。对于市场营销专业的学生，以后我们的工作都会涉及谈判，就要利用所学的知识，进行实践。所以，这个课程对于我们专业来说，是很有用处的。

说起谈判，主要是一个出现利益冲突、协商、妥协、利益交叉、大成协议的过程。核心是追求各方利益均沾的“双赢”。当今社会经济技术和各个方面的不断深化，已经不是一个“一人包打天下”的年代了，现在需要团队，需要合作，这样才能产生更多的机会，更多的利益，各方才能满足各方利益。我们要在一个平等互利、求同存异、妥协互补的原则下进行自己的谈判活动，这样才能增进相互的关系，促进谈判的成功。

其次，在无论大小的谈判中，都是一个固定的模式。首先，谈判前应该有充分的准备，在买东西前要“货比三家”，在正式谈判中要做计划，收集信息，知己知彼，百战不殆。其次，就是谈判阶段正式开始阶段，双方要进行协商，调整价格，增加优惠等促成买卖，正式

谈判要解决不断出现的利益分歧，不断寻找利益交叉点，最后达成共识。最后，也就是合家欢乐的局面了。买卖促成，签订协议，买家得到了心爱的商品，卖家赚到的钞票。双方各有所得，达到“双赢”的良好局面。大小谈判都会是这样的流程，商务谈判的基础知识，也是谈判领域的常识。

最让人心动的，最富有变化的便是谈判的技巧和策略了。商场就是战场，谈判场上就是硝烟弥漫的战役。所谓兵不厌诈，集中国古人智慧于一处，在谈判场上纵使孙子兵法和三十六计都能够促成谈判。有心理策略，步步为营策略，浑水摸鱼策略，故布疑阵策略等等。在不同的谈判环境下，需要灵活运用不同的策略和技巧，才能够达到良好的效果，扩大己方的利益。这也是上午谈判最难的方面。也需要我们重点学习和关注的地方。

商务谈判这个课程和我们所学的管理学一样，它是一门艺术，更是一门实践，纸上谈兵是不能够达到任何效果的。黄卫平教授说，谈判中，尤其是主谈人需要很高的谈判素养，这个是通过历练慢慢积累来的，经验是谈判的重点。我们现在学习了商务谈判的相关知识，就应该把他应用到生活当中，让他们为我们的生活服务。所以，我们会在生活中不断的进行实践，不断的积累经验，让我们的理论知识能够化为真正的力量。

**最新商务谈判心得(推荐)四**

对方有意识地制造僵局，目的常在于试探我方的实力、决心和诚意，在这种情况下，如果对方的要价在我方允许的范围内，不妨以弱者的面目出现，一再声明我方的立场、观点和诚意，并且做一些小的让步以满足对方的虚荣心。“给面子”是打破僵局的最基本手段。

对于那些吃着碗里看着锅里的主儿，对于那些已得到优惠条件还要额外再剜对方一块肉的主儿，己方的底线已无可退之时，别无他法，只有坚持原则，以硬碰硬。须知对方是把僵局当作一种策略使用，并非希望中断谈判无功而返。当然，僵局是不可能完全避免的。一旦遇到策略性僵局应当婉转地点破对方，让其明白我方不是白痴，对其作为目的是“洞若观火”“心知肚明”的，以求尽可能理智地体面地冲破僵局。

在谈判中双方就某个问题产生争执，矛盾尖锐、言语声调升级，情绪处于失控时，冷战变为热战，隐战变为明战，讨论问题变为人身攻击之时，应及时地协商休会，让双方都脱离对方的视线，安静下来。在心态上进行修复，靠时间缓冲一下，调整失控的心理以转换气氛，以免僵局变成死局。更重要的是要及时引入第三方进行调解，而这个第三方一定是比较有权威并且双方都比较信任的人或团体。

谈判中途一般不要换人。但是由于形势的突然变化，双方主谈人的感情伤害已无法全面修复，一方对另一方不再信任之时，就要及时更换谈判代表。通过换人化解僵局，打开僵局。体育比赛政治谈判早有先例。商务谈判也可适时使用。己方由于涉及对方人格、人权、生活习惯或民族的政治信仰，造成失误而为对方不容时，应及时道歉甚至检讨，对方仍不接受时，更换前方代表便是必需的了。

**最新商务谈判心得(推荐)五**

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

模拟商务谈判个人总结03

我们小组作为比亚迪汽车有限责任公司与上海联海沪西销售有限汽车公司的模拟商务谈判已经结束了，从谈判的整体上看我们小组表现出了最佳的状态，谈判结果既达到了我们预定目标，同时也建立了双方长期友好合作的关系，增进了双方之间的友谊，最终双方签订了合作的协议，实现了双方的共赢。虽然在此次谈判中实现了我们最初既定的目标，但是在此次谈判中我们还是有许多值得吸取经验教训进行总结的问题。

一 谈判的工作情况

在此次谈判的准备工作中，我们小组做了充分的准备和比较细致的分工。我在此次谈判中主要负责是双方利益及优劣势分析，制定应急预案方面的工作。

二 谈判阶段过程回顾

(一)准备阶段：

全面的收集信息对于一次正式的谈判是很重要的，直接决定着谈判的进度及达成一致的成功率。在准备谈判的阶段，要收集大量资料，在这收集与整理资料的过程中，我主要从对双方的产品、公司、法律法规、谈判准则、市场等多方面来考虑进行优劣势分析，我方资料准备充分，但利用得不够好，知识面太窄，信息了解不全面，有一些细节问题像运输费用和付款方式等，我们没有深入进行的解释，让对方抓住把柄，在有关于自主品牌方面使我方陷入了被动的地位。进而把

我方最大的优势丢掉，后来也没有取得实质性的突破。对于我方的优势，应该贯穿整个谈判的始终，这样才会使处于主动地位。双方均不能充分利用自己的有利因素与便捷条件;双方的信任感需经较长时间的努力方能建立和提高。谈判时，应该时刻保持清醒的头脑，思维敏捷，不要陷入对方想让我方不断的降价的转换思路中，扭转我方利益上的劣势，要使谈判朝着我方有利的方向发展。

(二)具体谈判阶段

双方对此次谈判都做了充足的准备，都想为本公司谋取最大化的利益，在这过程中对我方新款汽车的剖析，对方的最终目标方案与我方的最低限度目标让步程度相差甚远，我方的报价与谈判的预定目标中关于入驻区域，供货以及员工的配备，销售量与返利有稍微的出入，在谈判过程中我们的言词也不太专业化。

三、关于谈判策略

最初制定的谈判应急策略在此次谈判过程中的策略上得到了具体的应用。

(一)在报价起点策略我们采用抛放低球(日式报价)先提出一个低于对方实际的谈判起点以让利来吸引对方合作的兴趣，试图首先击败竞争同类对手。在这之后再用以欲擒故纵、柔克刚的手法，打软仗、打巧仗等来与对方比技巧，最后再作出适当让步让对方同意我们的要求。并在谈判其中穿插使用“尊重客观，关注利益;回避分歧，转移议题谈判时，尽量让谈判局势向我方有利的方向发展。

(二)多种方案，选择替代。我们针对对方在价格及付款方式咬

住不松口时，我们有效的做出了以退为进的原则采取三个方案让对方来进行选择让对方衡量其中利益关系，迫使对方在这三种方案中选出他们比较满意的方案，而对我们的损失又相对降低。

(三)尊重对方，有效退让，冷调处理，暂时休会。 给双方以充足的考虑方案的可行性。

(四)以硬碰硬，据理力争;使用犀利的言语反击也是必要的，当对方一再拿我们价格与我们比较时，我们当时给以反驳，陈述我方的关于在价格上绝不让步的观点。在最后的双方进行商讨提出让步时，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。

(五)缓解气氛，适当聊几句轻松的话题，在两方对于“给不给力”的问题用诙谐幽默的方式拉近双方的距离，这也是一个让对方作出让步的丝毫无损的方式。

四、收获与总结

虽然这只是一次模拟的商务谈判，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，双方都已经进入了角色。也让我们对商务谈判有了更深入的理解，也可以很好的把书本上的理论知识运用到实战中，达到学以致用的效果学习，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。

**最新商务谈判心得(推荐)六**

国际商务谈判综合实训

经过这学期对为期两周的商务谈判训的学习，我们对商务谈判的内容和相关知识都有了一定的了解。商务谈判，是买卖双方为了促成交易而进行的活动，或是为了解决买卖双方的争端，并取得各自的经济利益的一种方法和手段。在这次商务谈判实训中，我们的实训内容是学习商务谈判相关的礼仪知识，商务谈判中的技巧和策略，对公司与产品介绍、询盘、报盘与还盘、讨价还价、订单、价格以及合同等一些在商务谈判中的一些环节进行的一些实训学习。

商务礼仪，包括仪表礼仪、仪容礼仪、商务沟通礼仪、商务举止礼仪、商务信函礼仪、商务电话礼仪、商务谈判礼仪、商务宴请礼仪、国际商务礼仪等等，是否具有商务礼仪可以看出一个谈判者对商务谈判的态度以及对谈判对手是否尊重，极大程度上影响着最终谈判的是否能够达成。

商务谈判中的技巧和策略：

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、丝毫无损的让步。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。

6情报使用。在这里老师还讲到了在商务谈判中收集和利用情报的重要性，商业谈判就是在谈判的双方进行的情报博弈。在这场博弈中起重要作用的因素不仅仅有谈判者的口才、素质、公司的实力地位，更重要的是各自所掌握的相关情报。要学会掌握情报，后发制人，或者巧妙利用虚假情报，声东击西，利用这些方法，往往使商务谈判游刃有余。

对公司及产品的介绍，公司的介绍包括公司的历史，营运目标和核心竞争力，以及厂房生产线的介绍，产品的介绍则基于你对产品的了解和对客户的需求的了解，抓住概要重点，从而使客户对产品有一个全面的了解和满意的看法，为之后的谈判奠定好基础。

询盘、发盘和还盘。询盘(inquiry)，指交易的一方准备购买或出售某种商品的人向潜在的供货人或买主探寻某商品的成交条件或交易可能性的业务行为;发盘(offer)指“向一个或一个以上特定的人提出的订立合同的建议，如果十分确定并且表明发盘人在得到接受时随约束的意旨，即构成发盘。一个建议如果写明货物并且明示或暗示地规定数量和价格或规定如何确定数量和价格，即为十分确定”;还盘(counter-offer)是指受盘人不同意发盘中的交易条件而提出修改或变更的意见。在法律上叫反要约。 还盘实际上是受盘人以发盘人的地位发出的一个新盘。原发盘人成为新盘的受盘人。

讨价还价(bargain)，价格，在商务谈判中往往是买卖双方博弈的焦点，买方希望更低的价格，卖方希望更高的价格，并且不主动给予减价或者给予优惠，买卖双方常常对市场行情进行分析和预测，从而给定一个期望价格，从而围绕这个价格讨价还价。

合同(contract)。买卖合同是一方转移标的物的所有权于另一方，另一方支付价款的合同。转移所有权的一方为出卖人或卖方，支付价款而取得所有权的一方为买受人或者买方。合同涉及诸多交易的细节，通常包括产品名称、数量、价格、包装方式、交货方式、运输方式、支付方式、到发地点、交货期限、违约责任，合同争议解决方式，合同生效时间、双方签字盖章。买卖双方在签订合同时往往要对前面交易谈判细节进行确认和修改，或者市场行情发生改变，而要重新磋商，所以在这个环节经常要进行新的谈判。

为期两周的国际商务谈判实训已经结束，通过这半月来的学习，我们学习到了大量的商务谈判相关知识， 提升了自己在商务谈判中的实际操作能力和英语表达能力，学会了如何在这过程当中运用一些技巧和策略，最大程度实现己方利益。特别是最后一天，我们小组通过合作编写以及演示了一个商务谈判的对话，最终大家尽自己最大的努力完成了这项工作，大家一起合作的很愉快，这次实训的体验使我们的团队意识得到了加强。这次实训对于我们来说是一次相当宝贵的经历，不管对于现在还是今后的我们来说都有着很重要的价值。

**最新商务谈判心得(推荐)七**

1、确定谈判态度

在商业活动中面对的谈判对象多种多样，我们不能拿出同一样的态度对待所有谈判。我们需要根据谈判对象与谈判结果的重要程度来决定谈判时所要采取的态度。

如果谈判对象对企业很重要，比如长期合作的大客户，而此次谈判的内容与结果对公司并非很重要，那么就可以抱有让步的心态进行谈判，即在企业没有太大损失与影响的情况下满足对方，这样对于以后的合作会更加有力。

如果谈判对象对企业很重要，而谈判的结果对企业同样重要，那么就抱持一种友好合作的心态，尽可能达到双赢，将双方的矛盾转向第三方，比如市场区域的划分出现矛盾，那么可以建议双方一起或协助对方去开发新的市场，扩大区域面积，，将谈判的对立竞争转化为携手竞合。

如果谈判对象对企业不重要，谈判结果对企业也是无足轻重，可有可无，那么就可以轻松上阵，不要把太多精力消耗在这样的谈判上，甚至可以取消这样的谈判。

如果谈判对象对企业不重要，但谈判结果对企业非常重要，那么就以积极竞争的态度参与谈判，不用考虑谈判对手，完全以最佳谈判结果为导向。

2、充分了解谈判对手

正所谓，知己知彼，百战不殆，在商务谈判中这一点尤为重要，对对手的了解越多，越能把握谈判的主动权，就好像我们预先知道了招标的底价一样，自然成本最低，成功的几率最高。

3、准备多套谈判方案

谈判双方最初各自拿出的方案都是对自己非常有利的，而双方又都希望通过谈判获得更多的利益，因此，谈判结果肯定不会是双方最初拿出的那套方案，而是经过双方协商、妥协、变通后的结果。

在双方你推我拉的过程中常常容易迷失了最初的意愿，或被对方带入误区，此时最好的办法就是多准备几套谈判方案，先拿出最有利的方案，没达成协议就拿出其次的方案，还没有达成协议就拿出再次一等的方案，即使我们不主动拿出这些方案，但是心中可以做到有数，知道向对方的妥协是否偏移了最初自己设定的框架，这样就不会出现谈判结束后，仔细思考才发现，自己的让步已经超过了预计承受的范围。

4、建立融洽的谈判气氛

在谈判之初，最好先找到一些双方观点一致的地方并表述出来，给对方留下一种彼此更像合作伙伴的潜意识。这样接下来的谈判就容易朝着一个达成共识的方向进展，而不是剑拔弩张的对抗。当遇到僵持时也可以拿出双方的共识来增强彼此的信心，化解分歧。

也可以向对方提供一些其感兴趣的商业信息，或对一些不是很重要的问题进行简单的探讨，达成共识后双方的心里就会发生奇妙的改变。

5、设定好谈判的禁区

谈判是一种很敏感的交流，所以，语言要简练，避免出现不该说的话，但是在艰难的长时间谈判过程中也难免出错，哪最好的方法就是提前设定好那些是谈判中的禁语，哪些话题是危险的，哪些行为是不能做的，谈判的心里底线等。这样就可以最大限度地避免在谈判中落入对方设下的陷阱或舞曲中。

6、语言表述简练

在商务谈判中忌讳语言松散或像拉家常一样的语言方式，尽可能让自己的语言变得简练，否则，你的关键词语很可能会被淹没在拖拉繁长，同样的道理，我们人类接收外来声音或视觉信息的特点是：一开始专注，注意力随着接受信息的增加，会越来越分散，如果是一些无关痛痒的信息，更将被忽略。

因此，谈判时语言要做到简练，针对性强，争取让对方大脑处在最佳接收信息状态时表述清楚自己的信息，如果要表达的是内容很多的信息，比如合同书、计划书等，那么适合在讲述或者诵读时语气进行高、低、轻、重的变化，比如，重要的地方提高声音，放慢速度，也可以穿插一些问句，引起对方的主动思考，增加注意力。在重要的谈判前应该进行一下模拟演练，训练语言的表述、突发问题的应对等。在谈判中切忌模糊，罗嗦的语言，这样不仅无法有效表达自己的意图，更可能使对方产生疑惑、反感情绪。在这里要明确一点，区分清楚沉稳与拖沓的区别，前者是语言表述虽然缓慢，但字字经过推敲，没有废话，而这样的语速也有利于对方理解与消化信息内容，在谈判中笔者非常推崇这样的表达方式。在谈判中想靠伶牙俐齿，咄咄逼人的气势压住对方，往往事与愿违，多数结果不会很理想。

7、做一颗柔软的钉子

商务谈判中并非张牙舞爪，气势夺人就会占据主动，反倒是喜怒不形于色，情绪不被对方所引导，心思不被对方所洞悉的方式更能克制对手。致柔者长存，致刚者易损，想成为商务谈判的高手，就要做一颗柔软的钉子。

8、曲线进攻

孙子曰：“以迂为直”，克劳赛维斯将军也说过：“到达目标的捷径就是那条最曲折的路”，由此可以看出，想达到目的就要迂回前行，否则直接奔向目标，只会引起对方的警觉与对抗。

应该通过引导对方的思想，把对方的思维引导到自己的包围圈中，比如，通过提问的方式，让对方主动替你说出你想听到的答案。反之，越是急切想达到目的，越是可能暴露了自己的意图，被对方所利用。

9、谈判是用耳朵取胜，而不是嘴巴

在谈判中我们往往容易陷入一个误区，那就是一种主动进攻的思维意识，总是在不停的说，总想把对方的话压下去，总想多灌输给对方一些自己的思想，以为这样可以占据谈判主动，其实不然，在这种竞争性环境中，你说的话越多，对方会越排斥，能入耳的很少，能入心的更少，而且，你的话多了就挤占了总的谈话时间，对方也有一肚子话想说，被压抑下的结果则是很难妥协或达成协议。反之，让对方把想说的都说出来，当其把压抑心底的话都说出来后，就会像一个泄了气的皮球一样，锐气会减退，接下来你在反击，对手已经没有后招了。更为关键的是，善于倾听可以从对方的话语话语中发现对方的真正意图，甚至是破绽。

10、控制谈判局势

谈判活动表面看来没有主持人，实则有一个隐形的主持人存在着，不是你就是你的对手。因此，要主动争取把握谈判节奏、方向，甚至是趋势的。主持人所应该具备的特质是：语言虽不多，但是招招中的，直击要害，气势虽不凌人，但运筹帷幄，从容不迫，不是用语言把对手逼到悬崖边，而是用语言把对手引领到崖边。并且，想做谈判桌上的主持人就要体现出你的公平，即客观的面对问题，尤其在谈判开始时尤为重要，慢慢对手会本能的被你潜移默化的引导，局势将向对你有利的一边倾斜。

11、春秋时期，宋国有一个饲养猴子的高手，他养了一大群猴子，他能理解猴子所表达的思想，猴子也懂得他的心意。这个人家境越来越贫困，已经买不起那么多的食物给猴子吃，于是，打算减少猴子每餐橡子的数量，但又怕猴子不顺从自己，就先欺骗猴子说：“给你们早上三个橡子晚上四个橡子，够吃了吗?”猴子一听，大声的叫嚷，以示反对。过了一会儿，他又说：“唉，没办法，早上给你们四个橡子，晚上三个橡子，这该够吃了吧?”猴子们一听，个个手舞足蹈，非常高兴。

这个小故事大家应该非常熟悉，就是成语“朝三暮四”中的典故。这个故事看似荒唐可笑，其实，在谈判中却真实地存在着“朝三暮四”的现象。通常体现在双方在某个重要问题上僵持的时候，一方退后一步，抛出其它小利，作为补偿，把僵局打破，并用小利换来大利，或把整个方案调换一下顺序，蒙蔽了我们的思维。乍听起来觉得不可思议，但在实际谈判中经常会出现这样的情况，所以，首先要能跳出像脑筋急转弯一样的思维陷阱，而后要善于施小利，博大利，学会以退为进。在谈判中一个最大的学问就是学会适时的让步，只有这样才可能使谈判顺利进行，毕竟谈判的结果是以双赢为最终目的。

12、让步式进攻

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。这时我们其它的，相较起这种高要求要低的要求就很容易被对方接受，但切忌提出太离谱、过分的要求，否则对方可能觉得我们没有诚意，甚至激怒对方。

先抛出高要求也可以有效降低对手对于谈判利益的预期，挫伤对手的锐气。

**最新商务谈判心得(推荐)八**

为了成功举地举办此次体育竞赛，我校（甲方）一直在寻求企业赞助合作。经过初步的接触，目前已经有两家比较合适的公司(乙方：广州怡宝有限公司、广州中顺洁柔纸业有限公司、广州华强制衣实业有限公司)有合作意向。甲方（我方）在和乙方的初次接触中介绍了关于竞赛的策划及组织情况，乙方表示希望双方能进一步深谈并要求我方在正式会晤前，至少提前三天提交给乙方一份赞助合作提案，双方预定在三天后晚上7：30分进行谈判，地点乙方会议室。

1、主题：关于xx年广州地区中职学校学生田径运动会赞助谈判

2、谈判项目：xx年广州地区中职学校学生田径运动会赞助。

3、谈判主体：

甲方：广东省林业职业技术学校

乙方：广东华强制衣实业有限公司

4、双方主要简介：

我方：广东省林业职业技术学校，本届田径运动会承办方，国家级重点中职学校。

对方：广东华强制衣实业有限公司独立拥有一座新落成的现代花园式星级标准的工业园，是“iso9001:xx国际质量标准体系认证企业。”获得“中国质量信用企业aaa级，”“中国品牌建设十大杰出企业”“中国服装行业十大影响品牌”光荣称号。

5、双方主要优势：

我方：环境优美，交通方便，建校历史悠久，设备齐全，国家重点中职学校。

对方：“华强”是“iso9001:xx国际质量标准体系认证企业。”获得“中国质量信用企业aaa级，”“中国品牌建设十大杰出企业”“中国服装行业十大影响品牌”光荣称号。

甲方（我方）：

广东省林业职业技术学校创办于1953年，占地780亩，先后被授予文明校园、广州市花园式单位、广东省文明单位等荣誉，是广东省唯一林业中等职业技术学校，林业类、园林类专业是我校与省教育厅共建的重点示范专业。此外，我校还设有会计电算化、旅游管理等18个专业。办校53年来，已培养各类毕业生3万多人。

我校注重学生的技能培养，实施毕业证与技能证、上岗证等多证书教育，鼓励学生一专多能。近几年的毕业生98％以上持有毕业证和相关专业技能证书，增强毕业生在就业市场的竞争力。

学校教学人员151人，高级职称56人，中职职称71人。近年来，由我校教师主编、参编的全国通用教材有50多部，在各类正式刊物上发表的论文近200篇。我校主持开发的《中等职业学校园林专业教学指导方案》是教育部《面向21世纪教育振兴行动计划》重点研究课题的成果。

学校拥有完善的教学生活设施。学生宿舍公寓式，全部配备太阳能热水供应系统，在校学生实行半封闭式半军事化管理，纪律严明，教学管理及学生日常管理均实现信息化。图书馆、标准运动场等硬件设施完善。另拥有36个实验室，现代化多媒体教学系统12间，配备教学电脑600台和光电测距仪、gps等一批先进教学仪器；建有花圃、苗圃实习基地450亩。图书馆、标准运动场等硬件设施完善。

乙方：

广东华强制衣实业有限公司位于广州市萝岗区联合和街龙朱路1号之一。公司独立拥有一座新落成的现代花园式星级标准的工业园。园区环境优美，景色宜人，实目前广州地区最高品位的精品工业园。

华强工业园是十多年来专业生产“华强”牌学生装、制服、运动服以及“彩韵”牌学生放心棉床上用品系列主的现代化管理企业。企业设备先进，技术力量雄厚，员工素质精良，具有较强的设计能力和大规模的生产动力。先拥有日本、德国先进的缝制设备四百多台，员工五百多名，有宽敞明亮的星级标准的员工宿舍楼六千多平方米，星级标准的厂总面积一万六千多平方米。年产量达到一百八十万件套。

企业坚持：“以人为本、科学管理、服务社会”的宗旨，按照目标组织生产。“华强”牌产品连续三年获得国家金奖获得最畅销国产商品金桥奖。是第十三届运动会、第二xx届奥运会中国体育代表团参赛选用产品。是“xx国际质量标准体系认证企业。”获得是“xx国际质量标准体系认证企业。”获得“中国质量信用企业aaa级，”“中国品牌建设十大杰出企业”“中国服装行业十大响品牌”光荣称号。

(一)谈判动机

拉取赞助,建立友好合作关系,实现双赢!

(二)谈判目标

最高目标:人民币￥63999元赞助金(冠名费,活动经费等)

可接受目标:人民币￥55000元赞助金(冠名费,活动经费等)

最低目标:人民币￥xx元赞助金(皆做以活动经费)

(三)赞助形式

提供人民币63999元赞助金包括(含全程冠名费和一切活动经费,活动经费如召开新闻发布会、邀请评委、奖金、礼仪工作服、工作餐、场地布置、饮料、奖状、医务需要等等)

●特别回报：

1、以赞助企业名称全程冠名xx年广东省广州地区中职学校学生“华强杯”田径运动会比赛。冠名方式为：广州地区中职学校学生“华强杯”田径运动会比赛；

2、在派发到各个高校的宣传单张以及选手奖证书、奖杯上都印有赞助企业的名称和标志；

3、赞助企业可以使用“xx年广东省广州地区中职学校学生“华强杯”田径运动会比赛”冠名赞助商的名义进行为期一年的商业及非商业宣传。

●荣誉回报：

1、邀请赞助企业代表在赛事中致开幕词、以及担任评委和颁奖嘉宾，给予赞助商一定的曝光率；

2、举行隆重的新闻发布会暨签约仪式，邀请省级领导出席，并授予“广东省广州地区中职学校学生‘华强杯’田径运动会”比赛冠名赞助商称号，并颁发荣誉证书；

3、在竞赛进行的全过程，主持人都会特别鸣谢赞助企业。

●媒体宣传回报：

1、南方日报、中国高新技术产业导报、广州日报、羊城晚报、南方都市报、广东软件杂志社以及广东电视台、南方电视台等新闻媒体都市报道此次竞赛和鸣谢赞助企业。

●广告回报：

1、本次竞赛的所有印刷品（包括海报、宣传单、邀请函等）都将出现赞助企业的名称或标志。

2、所有本次竞赛的媒体广告都将出现赞助企业的名称或标志。

3、竞赛前几天就在学校猪校道拉横幅鸣谢赞助企业，并持续一个星期。

●个性化回报：

根据项目特点以及企业文化理念量身订做极具有个性化特色的回报。

(一)谈判议程

1、确定议题

a价格议题

b回报议题

c讨价还价议题

d细则议题

2、双方进场:由主方迎接客方进入会议室，介绍双方人员。

3、谈判议程正式开始。

4、中场休息。

5、达成协议。

地点：华强制衣实业有限公司会议室

时间：xx年5月6日晚上7点30分——9点

谈判人员：

甲方（我方）

郑少伟（校长）

罗玉萍（副校长）

张大有（体育教研科科长）

刘凯（信财部主任）

陈建鸿（生园部主任）

潘露茜（校长助理）

策略一：温暖开局

见面进入实质内容之前,先寒暄几句,聊几句与合作无关的话题.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。

策略二：把握让步原则

明确我方利益所在，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他更大利益。

策略三：制造竞争

罗列与我方要合作的其他供应商。

策略四：打破僵局

重新理清谈判的关键问题，冷静应对。

使出杀手锏，给对方下最后通牒。

合理利用暂停，首先冷静分析僵局原因，再可运用把握对方行式，否定方实质的方法解除僵局，是时用声东击西策略打破僵局。

策略五: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,在适宜的时期提出最终报价,使用最后通牒策略。

策略六:最后通牒

明确最终谈判结果,给出强硬态度。

1、对方可能会在谈判中凭其优势地位不肯在价格上让步，我方必须发挥自身优势和经销商的身份迫使其做出让步。

2、谈判中对手可能会对我方采取各种手段和策略，让我方陷入困境，对此我方必须保持头脑清醒，发挥好耐心的优势，冷静而灵活地调整谈判策略。

谈判效果预测：

双方以合理条件取得谈判的成功，实现双赢，双方能够友好的结束谈判，获得成功，实现长期友好合作。

“热忱团结，务虚立异”是我们构和团队的理念，置信我们此次构和在充实的准备下，能取得完竣胜利。

商务谈判这门实战性很强的课程，一定不能只局限与理论知识的学习，更应该把理论的东西与实战相结合，多抓住些实战的机会锻炼自己的谈判能力，从而达到自己的目标，减少经济成本，赢得最大利益，成为一个成功的商务谈判人士。

“真诚团结，务实创新”是我们谈判团队的理念，相信我们这次谈判在充分的准备下，能取得圆满成功。

**最新商务谈判心得(推荐)九**

1、主题：关于xx超市xx店和xx百年老店xx谈判

2、背景：鱼米之乡，丝绸之俯的xx，盛产各式各样的很多小吃，例如丁莲方千张包子、xx馄饨、xx鸡爪、诸老大粽子等，其中以\"江南第一爪\"xx鸡爪最为有名，最受当地百姓喜爱，以此作为特产赠送亲朋好友。xx超市xx分店针对xx消费人群的需要，特开出专柜，xx特产礼品柜台，采购xx的鸡爪。

1、首席谈判代表：掌控谈判全局，监督谈判程序，把握谈判进程;组织协调专业人员和谈判团队的意见，决定谈判过程中的重要事项，有领导权和决策权;汇报谈判工作，代表单位签约。

2、商务代表：即专业谈判人员，阐述己方谈判的目的和条件，了解对方的目的和条件，找出双方的分歧和差距;与对方进行商务谈判细节的磋商;向首席代表提出谈判的基本思路和财务分析意见;修改草拟谈判文书的有关条款。

3、法律代表：确认对方经济组织的法人地位，监督谈判在法律许可的范围内进行，检查谈判文件的合法性、真实性和完整性，草拟相关的法律文件。

4、财务代表：对谈判中的价格核算、支付条件、支付方式、结算货币等与财务相关的问题进行把关。

5、技术代表：负责对有关生产技术，食品安全检测，质量标准，产品验收，技术服务等同题的谈判，也可为谈判中的价格决策做技术顾问。

6、记录员：准确、完整、及时地记录和整理谈判资料。

1、价格目标：xx鸡爪市场价格24元斤，我方期望价格17元斤，底线价格22元斤;若按只算，市场价格2元只，我方期望价格1.5元只，底线价格1.8元只;若按盒装12只盒，期望价同上。

2、交货期目标：我方对订单的要求十分高，订单一旦发出去，供应商必须在二十四小时之内按照订单上头的数量发货。如果不能，必须在二十四小时之内给予回复，我方会重新下订单。

3、付款方式目标：采用分批交货、分批付款的方式，每批支付的金额只是合同总金额的一部分。

4、数量目标：我方采用大批量购买，能够规定必须的溢短装条款;将数量和价格挂钩。分为两种数量要求，盒装和散装，并确保每盒个数一致，单价和散装一致性。

5、质量目标：所有食物生产日期必须是当天24小时之内，保证其新鲜程度。每只鸡爪都采用真空包装的形式，包装上要标注明百年老店xx的防伪识别标志、生产日期、保质期、厂商等基本信息，且选择大小、重量接近的鸡爪包装，方便按个或盒来促销。

1、谈判议题先后顺序

高度关注h商品价格商品数量

商品质量社会反应

商品数量商品价格中度关注m商品包装商品质量

社会反映商品包装低度关注l对方本事对方本事

我方价格问题对对方商品质量，我方商品包装对对方商品数量，我方商品质量对对方社会反应，我方商品数量对对方商品价格。

2、开局阶段策略

方案一：协商式开局策略。以协商、肯定的语言进行陈述，使对方对我方产生好感，便于双方对谈判的理解，产生\"一致性\"的感觉，从而使谈判双方在友好、愉快的气氛中展开谈判工作。由于双方过去没有商务上的往来，第一次接触，期望有一个好的开端。要多用外交礼节性语言、中性话题，使双方在平等、合作的气氛中开局。姿态上应当不卑不亢，沉稳中不失热情，自信但不自傲，把握住分寸，顺利打开局面。

方案二：进攻时开局策略。营造低调谈判气氛，指出我方的优势，令对方产生信赖感，使我方处于主动地位。

报价阶段策略

3.1报价先后顺序的确定

报价时机策略中采取先报价策略，在谈判力相当或强于对方的谈判中，先报价，有利于我方划定一条基准线，最终协议将在这个范围内达成，同时还会有利于我方掌握成交条件。

3.2报价策略的选择

采用价格起点策略，先提出一个低于我方实际要求的价格作为谈判的起点，在谈判过程中以让利来吸引卖方，试图从价格上先击败参与竞争的同类对手，然后与卖方进行真正的谈判，迫使其让步，到达自我的目的。

同时采用差别报价策略，针对客户性质、购买数量、交易时间、支付方式等方面，采取不一样的报价策略，尤其对新顾客，为开拓新市场，能够给予适当让价。

3.3讨价还价阶段策略

采用投石问路技巧，我方有意提出一些假设条件，经过对方的反应和回答来琢磨对方的意向，抓住有利时机达成交易，，弄清对方虚实，尽可能得到一些通常不易获得的资料，例如，\"如果我们购买的数量增加一倍，你方的价格是多少\"，\"如果我们供给包装材料，你方的价格是多少\"，\"如果我方承担运输费用，你方的价格是多少\"

4、让步的幅度设计

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。我方作为买方，相对卖方而言能够做出递增式小幅度让步。虽然在让步，但要让对方明确，我方的让步幅度是越来越小了。在资料上，采取批量订货，我方能够扩大购买力度。明确我方能够和对方达成长期合作伙伴。在支付方式上，能够改分期付款为一次性结清等。

5、谈判总体策略

采用先苦后甜策略，想要xx在价格上给些折扣，但又估计自我如果不在数量上做相应的让步，对方恐怕难以理解这个要求。除了价格外，同时在其他几个方面提出较为苛刻的条款，作为洽谈的蓝本，如单位鸡爪的重量、运输条件、交货期限、支付条件等方面。在针对这些条款进行讨价还价的过程中，有意让卖方感到，我方愿意在其他多项交易条件上做出让步，迫使卖方在价格上让步。

1、我方优劣势

1.1优劣：

品牌知名度高，进入xx超市，意味着品牌信誉度与美誉度的进一步提高，销售量的增加。我方不向供应商收取回扣，不收取进场费，并且同供应商一齐分析成本结构，帮忙供应商改善工艺，提高质量，降低劳动力成本，控制存货，共同找出降低成本的有效途径。

资产实力强，xx是大型仓储超市，是一个资产超过20\_亿美元的公司，具有很强的规模经营优势，并且注重节省开支，致力于降低经营成本，使其更具有竞争力。为重要供应商供给合理货物摆放空间，并且还允许供应商自行设计，布置自我商品的展示区，旨在营造一种更具吸引力，更具专业化的购物环境。

1.2劣势：

xx采取天天平价，让利销售，特惠商品，给供应商供给的报价偏低。

对方优劣势

2.1优势

xx鸡爪作为xx特有的小吃，每一天都会供不应求，消费者对鸡爪的评价很高。

2.2劣势

在xx市区仅三家xx零售实体店，并且只销售当天的熟食卤味包括鸡爪，作为特产送礼不便，所放时间不持久。

交通不便，店门口没有停车场，不方便消费者停留。

特产仅xx地区比较知名，知名度不够普及。

业务不够多。

宏观市场环境分析

零售业是一个残酷的行业。在过去的30年里，几乎没有哪个行业像零售业这样发生了如此巨大的变化，每一次的销售规划、定价和促销决定都被竞争者模仿。如今各大菜市场规范化，收取农民摊位费，使得菜场农民的菜不再便宜，菜市场的营业时间不如超市长，满足不了下班晚的城市白领，超市的普遍普及，促进了市民消费水平，而随着各大超市的成立，市场逐渐多元化，竞争压力可想而知。

1、了解，选择工作日的上午，此段时间，能够清楚了解到对方生产工作状况等方面。

2、洽谈，选择当月末或下月初，此段时间，公司已生成公司财务报表，对公司各项财务指标能有所掌控，便于了解本公司财务状况，且有利于对方了解我方的销售指标、营业收入指标等。

3、签约，选择周五的晚饭时间，此时间正好是一周工作最终时间段，研究对方急于完成工作去享受双休，有利于我方条件达成。

1、了解，选择对方xx的生产场地，我方前往人员由商务代表、技术代表、记录员组成，主要了解对方生产量，安全环保监控，食品的新鲜程度等。

2、洽谈，选择我方xx的特产礼品展示柜台以及销售部，有请对方来观察我方为对方设置的销售礼品展示专柜，以及到销售部了解我方销售情景，特派商务代表、财务代表、销售部经理、记录员接待。

3、签约，选择环境优美，条件优越，具有古色古香的酒店，巧妙布置会谈场所，安全舒适、温暖可亲的心理感受，不仅仅能显示出我方热情、友好的诚恳态度，也能使对方对我方诚恳的用心深表感激，我方人员由首席谈判、商务代表、法律代表、记录员组成。

1、策略方面(若我方已经退让到底线，但对方不满意，坚持要更多的让步情景)：采取迫使对方让步策略或阻止对方进攻策略。

1.1迫使对方让步策略：

利用竞争，坐收渔利策略。制造和利用竞争永远是谈判中迫使对方让步的最有效的武器和策略。我方能够把所有可能的卖主请来，例如xx最大的竞争同行丁莲芳、朱老大，同他们讨论成交的条件，利用卖者之间的竞争，各个击破，为自我创造有利的条件，利用卖者之间的竞争，使买者得利。具体方法有：邀请几家卖主参加团体谈判，当着所有卖主的面以有利于我方的条件与其中一位卖主谈判，以迫使该卖主理解新的条件。因为在这种情景下，卖主处在竞争的压力下，如不答应新的条件，怕生意被别人争去，便不得不屈从于我方的意愿。

1.2阻止对方进攻策略：

如果谈判过程中，对方不断进攻，锋芒毕露、咄咄逼人的话，我方能够采取疲劳战术，目的在于经过多个回合的拉锯战，使这类谈判者疲劳生厌，以此逐渐磨去锐气;同时也扭转了我方在谈判中的不利地位，等到对手精疲力尽，头昏脑胀之时，我方即可反守为攻，促使对方理解我方的条件。如果我方确信对方比自我还要急于达成协议，那么运用疲劳战术会很奏效的。

2、成员方面(如果我方确定的谈判成员由于某些原因不能按时到达，应当由谁替代;谈判进行中，由于某人身体不适或出现意外而不能继续谈判，谈判组内人员如何相互兼职)

成功的谈判需要团队团体的智慧和成员的默契配合，所有团队的合作和分工尤为重要。

2.1主谈和辅谈的合作与分工，相互沟通进程，坚持进度，掌控整个局面，安排人员分配，遇到突发情景及时解决。

2.2\"前台\"和\"后台\"的合作与分工，\"前台\"是直接参加谈判的人员，\"后台\"是指为前台出谋划策和准备材料、证据的人员。如果\"前台\"有情景，\"后台\"补上。

2.3其他的合作与分工，商务条款中选择商务人员，技术条款中选择技术人员，法律条款中选择法律人员，财务条款中选择财务人员，尽量不交叉，到达最优化。

1、谈判企业自身的情景

作为美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁零售商，xx在全球共开设了7899家商场，分布在16个国家，员工总数200多万人，每周光临xx的顾客有两亿人次，是最有实力的零售商。由小镇起家到区域霸主，最终做到美国经历了一条漫漫国际路。超市以天天平价，让利销售，特惠商品为特色。

2、谈判对手的情景

xx是江南一带颇具盛名的传统小吃店，其中卤汁鸡爪被誉为\"江南第一爪\"，已经打出了牌子。获得\"浙江省优质放心食品\"、\"全国绿色餐饮企业\"、\"全国百家消费者放心单位\"等荣誉。对方想借xx平台打开更多的市场。

3、谈判人员有关的信息

本谈判小组由六人组成，详细见以上第二大点，他们具备良好的素质和本事。谈判人员具有很高的团队意识，观察确定本事抢，具有灵活的现场调控本事，巧妙的语言表达本事，高度的自信心，心理承受本事强，注重礼仪礼节

谈判人员来自不一样部门，能够到达知识互补，性格协调，分工明确的效果。首席谈判代表选择更为谨慎，要求具备全面的知识，果断的决策本事，较强的管理本事，具备必须的权威地位。

4、竞争对手的相关情景

xx共有物美、乐购、农工商、大润发、星火、浙北，还有邻家超市老大房等超市，其中以浙北超市为龙头，垄断xx地区，浙北超市是xx当地名营企业浙北集团旗下，在xx扎根最久，每个超市设点为城市最繁华区，在xx老百姓心中有良好的口碑，大多数的xx市民都有浙北大厦的消费卡。但浙北大厦的消费价位比同等超市消费价位略高。

5、政府相对政策法规等

当地政府鼓励本地特色小吃对外拓展，带动当地旅游产业。根据《采购法》采购人能够根据采购项目的特殊要求，规定供应商的特定条件，但不得以不合理的条件对供应商实行差别待遇或者歧视待遇。

十、模拟谈判

(一段模拟对话，例如如何价格运用语言表达语句、策略)

我方：\"这个柜台就是专门为贵单位精心设计的。如果你们不满意的话，我们能够协商修改布局。\"

(采用换位思考，涉及有利条件的时候强调对方\"你\")

对方：\"感激你们研究的如此周到。\"

我方：\"此柜台是经过市场调研，最醒目且销量最好的位置。并且我们xx不收取任何进场费，你看进价是否能再低点\"

(采用借助式发问，借第三方影响对方确定。并且采用退一步进两步的原则。)

对方：\"如果你们能再多20%的进货量，我们能够研究单价降低。\"

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