# 最新商务谈判学习心得体会(推荐)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-12-21

*最新商务谈判学习心得体会(推荐)一对于当代大学生来说，在刻苦学习专业知识的同时，应不断提高综合素质和知识运用的能力。而商务谈判无疑就是一个很好的方式。再从国际大背景来看xx年的金融危机的冲击，各国各企业之间为了最大维护自身利益的商务谈判也愈...*

**最新商务谈判学习心得体会(推荐)一**

对于当代大学生来说，在刻苦学习专业知识的同时，应不断提高综合素质和知识运用的能力。而商务谈判无疑就是一个很好的方式。再从国际大背景来看xx年的金融危机的冲击，各国各企业之间为了最大维护自身利益的商务谈判也愈显重要。如何在商务谈判中抓住主动权已俨然成为各种经济业务的重点。而且在世界经济国家中占有重要角色的我国，与其他国家的经济往来也日益密切，如何在商务谈判中取得主动权变得尤为重要。而本次竞赛旨在运用模拟的商务谈判来提高我们大学生的实践能力与对专业知识的认知运用程度，提高大学生职业素质的培养，为以后职业生涯的成功做好铺垫。

二 大赛背景

自xx年中国加入wto已经有10个年头了，市场经济体制已经逐步完善，各种国内外经济往来也日益频繁，“商情”、“商机”、“商战”已经成为企业经营、发展、合作与销售中不可忽视的重要内容。兼备有理论、应用、操作技能的商务人才已安然成为各大企业竞相追逐的对象。

随着世界经济的发展，特别是经济全球化的日益加深，各国间的经济联系日益加强，商务往来早已不鲜见，商务谈判更是成为企业发展过程中必须面对的问题。

“商务谈判”识当事人之间为实现一定经济目的、明确相互义务关系进行协商的行为。认真研究谈判是取得成功的保证。商务谈判时一项及政策性、技术性、艺术性于一体的社会经济活动。而成功的商务谈判更是实现企业利益及达到双赢的关键。因而必要的商务谈判理论技巧可以是商务人员从容面对商务谈判活动，提高应变能力，增强社会适应性，提升个人气质、风度和魅力，使自己成为更有价值和竞争力的商务人才。在经济全球化日益加速的大背景下，必要的商务谈判理论和技巧越来越成为商务人员必备的利器。

三 可行性分析

优势分析：

1) 符合市场经济的需要与要求。培养有市场意识的人才。

2) 根据我国高校大学生普遍缺乏实践知识的现状，此次大赛的宗旨与我国高校教育改革的初衷相符合，为提高大学生实践能力而努力。

3) 附和经济与管理的理念，符合经管系学生的知识需要。

4) 作为已经成功举办过一届商务谈判活动的我们，有了一定的经验积累，并且此次又有学生会就业创业部的加入，共同举办，更能夸大其活动的影响力。

5) 本次大赛主要面向大一新生，所以能给已学习半年相关经济知识的大一新生熟悉相关专业知识的机会，与展示自己的平台。

6) 经管系工管论坛和就业创业部正处在不断发展与成熟的阶段，有足够的活力于激情来举办此次活动，调动大家的积极性。

7) 就业创业部的加入为我们带来了新鲜的活力，和学生会的合作有利于扩展活动的影响力，在活动场地的选择上我们也更有优势。

8) 经费方面：由于这次面向全系的商务谈判是个学术性为主的活动，经费方面开支不大，并加上工管论坛在上学期有一定的积累，不用花费过多精力在经费方面，有更多充足的时间和精力把此次活动举办成功。

劣势分析：

1) 我们学校的硬件设施不佳，比赛场地有一定限制。

3) 我们位于南校区，与新校区的距离较远，不便进一步扩大大赛影响力。

4) 时间比较紧凑，五月学校活动较多，可能发生冲突。

5) 大一学生比较缺乏商务谈判相关知识和经验。

总结：关于此次商务谈判大赛的举行毋庸置疑利大于弊，而且面对我们的不足都是能克服的客观条件，所以我们相信只要我们有足够的激情与充分的准备一定能将此次大赛圆满举行成功。

四 大赛口号

感悟商务谈判，领略商务风采，唇枪舌战中迸发智慧与理性的源泉。

五 大赛简介

本次“商务谈判”哟湖南工学院经管系策划主办，湖南工学院工管论坛和学生会就业创业部承办及具体执行。

此次活动面向湖南工学院经管系全体学生，尤其是精通经济管理理论及其实践的学生。本次大赛旨在密切结合我国企业商务活动的实际，对现代商务谈判礼仪和谈判有关理论和特点的实战演练。通过本次活动，可以使学生初步掌握商务谈判的基本理论，运用商务谈判的常用技巧，熟悉商务谈判的各个环节，具备商务谈判能力并拓展商务视野，增强社会适应能力，成为高素质人才。

经管精英云集，专业老师莅临，工管论坛和就业创业部将本着精益求精的理念，竭诚打造一个“传播世贸知识，传递经济动态”的精彩平台。

六 大赛宗旨

加强经管系学生的理论知识运用能力，是同学们通过此次活动了解商务谈判的基本知识与技巧。并且利用此次大赛加强各专业各班级，各社团之间的交流。为社团与学生会开辟一种新的合作方式，扩大我校影响力，也进一步弘扬与发展湖南工学院的社团文化。

七 筹备工作

1、活动时间：4月23日---5月12日

2、活动地点：t型教室、四楼教室

3、前期准备：

(1) 宣传工作大致分为以下四项：

一 4月21日张贴海报pop宣传商务谈判有关事宜，号召全系所有同学积极参与或者观看比赛，并利用广播站宣布商务谈判的有关信息。

二4月22日召开论坛大会，号召论坛所有成员积极配合好宣传与动员工作，且当晚到各班上进行宣传。

三 4月26日至27日向全校各大协会发出邀请，共同参与到活动中，并请其主要负责人担任评委或嘉宾。其中报名方式是班级组队报名，每队三人。宣传时要尽量详细，针对商务模拟谈判的内容、范围、注意事项与报名方式等进行说明。

宣传细则：

板报：前期宣传(4月21日)后期总结(五一后)共2张

宣传海报;全体大会(4月22日)全系宣传(22号)报名截止(23号)

初赛(28号29号)

中期宣传(公布复赛名单与时间30号)

复赛(5月7号)

后期宣传(公布决赛名单与时间—五一后)：pop海报：表演赛(4月23日，吸引观众)

决赛(五一后公布巅峰对决)

每宣传一次用三张海报，宣传海报共12张，pop海报共6张

宣传资料：6张pop海报纸，6张板报纸，25张宣传红纸

吹塑纸：粉红色2张，蓝色1张，深红色1张

彩笔一盒

活动流程表打印(包括赛制规则，共20个班每班2张，共40张)

宣传小纸条(共六组，6张小纸，2张大纸)

到班宣传人员安排：

工本1-4班：人事部全体成员

国贸1-3班：公关策划部全体成员

国贸4-6班：宣传部全体成员

电商班：办公室全体成员

会计1-4班：财务部全体成员

会计5-8班：秘书处全体成员

(2) 报名联络指导工作：

①4月23日晚在t2针对参赛队伍进行一次商务模拟谈判的演示，并邀请评委点评。谈判完毕后请评委对商务模拟谈判进行相关讲座，说明商务谈判中一些礼仪与策略方面的知识，以及让同学们更充分的理解这次活动。

演示赛基本流程：

时间、地点：4月23日19：00——20：00;t2

1.相关知识讲座

2.主持人开场白以及简单介绍本次活动

3.演示赛开始

4.评委简单点评以及关于商务谈判相关知识讲解

5.现场提问

6演示赛结束，

②报名时间从4月20日起—至4月23日截止，并于演示赛后进行抽签分组，告诉题目。

③从24号晚上起即与参赛选手保持联系，及时告知比赛时间，场地及有可能的变动。

(3)场地安排和申请

注：在比赛前提前预知t型教室利用情况，防止与上课、或其他协会组织活动在场地上起冲突。初赛由于队伍可能较多，所以设立在教学楼举行。

1活动中期的开展：

中期开展阶段需要与各队伍选手保持联系，在每场比赛开始与结束时都要及时发布并更新海报，以确保比赛进行的完整性。这个阶段，需要确认好各位评委嘉宾时间安排上的可能性，再做出合理安排。

2后期收尾

结尾工作如下：

①宣传部针对此次活动进行后续报道与总结

②财务部针对经费开销进行清算，核实与总结。

③人事部对论坛成员的表现进行考查，并针对表现优秀者予以表彰。

④网络小组及时对此次活动进行博客更新。

⑤fba内部召开总结大会且各部门对活动写出总结报告。

八 活动流程

第一阶段 初赛

时间：4月28日、29日晚6：30——9：30

地点：教学楼(分三个比赛场地，每晚六场比赛)

模拟商务谈判大赛策划书模拟商务谈判大赛策划书前期准备：1.海报宣传。

2.比赛会场的提前布置，道具的准备(计时牌、评分单，布置现场所需材料)。

3. 23日晚上4示范赛上，通知各班代表抽签选题分组，初赛共10组20支队伍。

比赛现场：1.比赛时间设为45分钟，可视具体情况延时，最多五分钟。

2.每个队伍由三名成员组成，其主要职位分别为总经理、销售总监、财务总监。

3.比赛结果当场宣布，复赛内容另行通知，请晋级队伍注意海报通知。

比赛晋级：初赛共20支队伍，12支队伍晋级复赛。

第二阶段 复赛

复赛时间：5月7日晚6：30——9：30

复赛地点：教学楼(分三个比赛场地，每晚两场比赛)

前期准备：

1 5月4号白天，利用海报，公布进入复赛的队伍及复赛时间地点，评委的名单。

2 5月4号白天，准备好比赛的道具(计时牌、评分单，布置现场所需材料等)。

3 5月4日晚上，各队代表以抽签方式抽取题目和谈判对手。抽签条如下：

a. 题目 b.题目 c.题目 d.题目 e.题目 f.题目

比赛现场 ：1.会场需在比赛前30分钟布置完毕。

2.各队伍应提前20分钟到场。

3.比赛时间设为45分钟，可视具体情况延时，最多五分钟。

4.每个队伍由三名成员组成，其主要职位分别为总经理、销售总监、财务总监。

5.比赛结果当场宣布，决赛内容另行通知，请晋级队伍注意海报通知。

比赛晋级：复赛共12支队伍，4支队伍晋级决赛。

第三阶段 决赛

时间：5月11日晚6：30——9：30

地点：t型教室(一个场地，两场比赛，分两次进行)。

前期准备： 1 .5月8日白天，利用海报，公布进入决赛的队伍以及决赛时间，地点。

2 .5月8号白天，利用海报，公布进入复赛的团队及复赛时间地点，评委的名单。

3 5月8号白天，准备好比赛的道具(计时牌、评分单，布置现场所需材料等)。

4 5月8日晚上，各队伍以抽签的方式抽取谈判场次和题目，抽签方式如下：

a. 第一场甲方 b.第一场乙方 c.第二场甲方 d.第二场乙方。(再由第一场、第二场代表上来抽取题目)

决赛现场：1.会场准备人员需在第八节下课后去布置会场(气球装饰，音响设备，黑板等)，需在6点半之前完毕。

2.各队伍应提前20分钟到场。

3.谈判时间设为45分钟，可视具体情况延时，最多五分钟。第一场结束前五分钟，第二组选手到前台候场。

4.每个队伍由三名成员组成，其主要职位分别为总经理、销售总监、财务总监。

5.比赛结束，主持人宣布大赛冠军、亚军、季军获选队伍名单。

6.由嘉宾颁奖，工作人员摄影留念。

7.理事长做总结词，宣布此次商务谈判圆满结束。

8会后整理：留下部分工作人员整理会场。

九.比赛流程

背对背演讲(6分)：每方3分钟，一方首先上场(另一方回避)利用演讲的形式向观众和评委充分展示己方对谈判的前期调查结论，谈判案例例题的理解，切入点，策略。一方演讲之后退场回避，另一方上场演讲。演讲要求：介绍队名、所在学校专业、队员构成，初步展示和分析己方的优劣势，阐述本方谈判可接受的条件底线和希望达到的目标，介绍战略安排及使用战术。

开局(10分)：双方面对面，一方发言时，另一方不能抢话，可以有一位选手也可以多位合作，向对方介绍己方的谈判条件，试探对方的谈判条件和目标，最好能获得对方的关键性信息，发言时，可以展示支持本方观点的数据、图表、道具和ppt等。

中期阶段(20分)：此阶段为谈判的主体阶段，双方随意发言，但要注意礼节。双方在此阶段应该对关键性问题进行深入谈判，使用各种策略和技巧，寻找对方的不合理方面以及要求对方让步的方面进行谈判，不得纠缠与议题无关的话题。

休局(6分)：1、谈判过程暂停，双方总结前面的谈判成果，队内讨论对方的条件，己方的底线和可以讨价还价的空间，有必要的话，修改原定计划。(3分。

2、局中点评：一位评委对双方前期表现分别进行点评，提示双方应采用的策略，提出1、2个问题让观众思考，为结尾留悬念。

最后阶段(10分)：此阶段为谈判的冲刺阶段，双方回到谈判桌进行最后交锋，必须达成交易，在最后阶段尽量为己方争取最大利益，结果应保持长期合作关系，道别应符合商业礼节。

加时赛(5分)：若双方在冲刺阶段没有达成交易，则休息一分钟后进入加时赛，必须达成交易，但进入加时赛的两队都会因拖延时间扣分。

评委点评(5分)

十.评分细则

比赛采取100分制原则

①队名，口号，商务礼仪，气势(20分)

②临场发挥，思维敏捷(30分)

③整个过程中表现出的团队默契，语言的得体(20分)

④最终氛围，谈判技巧(20分)

⑤着装得体正式(10分)

附：评分中采取去掉一个最高分，一个最低分的原则，力求公平公正

商务礼仪

临场发挥

团队默契

谈判技巧

着装得体

十一 人员安排

1活动顾问：何芳明、张雪瓶、张#from 模拟商务谈判大赛策划书来自 end#釉

2活动总负责：李晶、黄丽清

3主持人：(活动的主持与现场气氛的带动)

a示范赛：罗禅、谭志伟

b初赛：(4月28、29号)：

场地一：谭志伟

场地二：张秀芳

场地三：罗禅

c复赛：(5月6、7号)

场地一：张秀芳

场地二：谭志伟

场地三：李炜华

d决赛：(5月10号)：待定

4计时组、统分组：(每场、每阶段的计时)

a示范赛：黄婷、周婷婷

b初赛：场地一：杜云、刘艳

场地二：郭小聪、邓志林

场地三：伍磊、林志忠

c复赛：场地一：刘大飞、何乐龙

场地二：殷利、朱广林

场地三：林双莉、吴乔辉

d决赛：孔乾锐、邓志林

5临时小组：(负责突发事件的处理)

a示范赛：唐强、孙凯

b初赛：(28、29号)：

场地一：范书晗、刘帅

场地二：王好、赵碧兰

场地三：李晶、黄丽清

c复赛：场地一：王好、黄婷

场地二：郭小聪、杜云

场地三：李晶、梁栋

d决赛：苏梅、黄丽清

6后勤组：(场地的布置及清理工作)

a示范赛：郭红杏、魏茜、杨小林

b初赛：场地一：苏梅、唐强、孙凯

场地二：朱广林、殷利

场地三：孔乾锐、林双莉

c复赛：场地一：郭红杏、邓志林、孔乾锐

场地二：魏茜、杨小玲、刘艳

场地三：黄丽清、伍磊

d决赛：周婷婷、赵碧兰、黄婷

7礼仪组：(负责迎宾)

a示范赛：蔡慧、张秀芳

b初赛：场地一：魏茜、郭红杏

场地二：杨小玲、赵碧兰

场地三：杜云、周婷婷

c复赛：场地一：周婷婷、王好

场地二：赵碧兰、杜云

场地三：苏梅、林双莉

c决赛：罗禅、蔡慧

8秩序维护：(维护现场秩序，保持谈判的安定环境)

a示范赛：吴乔辉、刘大飞、邓志林、孔乾锐

b初赛：场地一：李炜华、唐强、孙凯

场地二：梁栋、朱广林、殷利

场地三：邓朝辉、孔乾锐、林双莉

c复赛：场地一：林志忠、邓志林、孔乾锐

场地二：孙凯、刘艳、魏茜

场地三：唐强、黄丽清、伍磊

d决赛：何乐龙、刘大飞、郭小聪

9外联组：秘书处及实践部全体成员(负责选手的联系与通知、评委及主持人安排、场地的申请)

10宣传组：宣传部全体成员(负责三次赛次的海报张贴、通知及后续报道)

11题目组：办公室及财务部全体成员(负责大赛的题目收集与整理)

12指导小组：由学长确定人员 (负责商务谈判的全程指导)

十二 评委嘉宾

a示范赛：何芳明、张釉、阳佩

b初赛：场地一：何芳明、毛玲姿、何志峰

场地二：张釉、刘娉婷、卢平

场地三：张雪瓶、阳佩、黄立宇

c复赛：场地一：曹露群、钟晓洁、范进

场地二：何芳明、张雪瓶、社团部副部长

场地三：卢平、毛玲姿、外联部副部长

d决赛：何芳明、张釉、何志峰、张雪瓶

十三 奖项设立

1冠军 、亚军 、季军

2优秀团队

3最佳谈判手

4最佳组织奖

十四 经费预算：

1奖品费用

冠军——价值两百

亚军——价值一百

季军——价值八十

优秀团队——价值五十

最佳谈判手——价值三十

最佳组织奖——价值二十

荣誉证书3\*13=39元

2宣传费用

海报 0.35\*40=14元

宣传纸(a4打印)：100\*0.2=20元

卡纸(pop)2\*5=10元

笔 2元

德芙巧克力20元、苹果50元

3其它支出

矿泉水 1.5\*20=30元

杂费 10元

总计：675元

十五 注意事项

1、若在比赛当天，有队伍成员缺席20分钟以上者，则视为自动弃权，另一方赢得该场比赛的胜利，比赛继续进行。若某队伍有成员迟到10分钟以上，则由主持人宣布本场比赛推迟，下场比赛提前进行，待迟到的参赛者到来后再进行比赛，若比赛中参赛者20分钟后仍未到达现场，则由主持人宣布此队弃权。

2、若在比赛中场面失控，例如一方参赛者语言不得体 情绪过于激动，出现谩骂现象者，主持人应立即出面调解，礼仪组协助协调参赛双方冷静下来。再如出现冷场等情况时，主持人须把握好尺度，及时缓和气氛。

3、若决赛当天出现停电或主持人话筒音响效果不好情况时，10分钟内不能解决问题则宣布推迟比赛，若20分钟仍不能解决，则宣布取消当天比赛，推迟到下一天。

4、若比赛当天会场喧哗，则由工管论坛所有成员一起协调并维护好当天场地的氛围并负责赛后的后勤工作。

5、若批的教室出现了问题，要准备其他的教室以备用或者推迟到下一天。

6、成立一个突发事件处理小组，协调活动进行。

策划方：湖南工学院工管论坛与学生会就业创业部

**最新商务谈判学习心得体会(推荐)二**

这一次的实训使我第一次亲身将所学的理论知识与实际的操作应用相结合，让我真正体会到商务谈判是一门综合运用多学科于商务活动的艺术，也让我对自己在这一方面有了一个初步的审查!简而言之，这次实训对于我以后的学习以及工作受益匪浅。

在这次实训中，我们针对二手车的买卖展开了模拟谈判，尽管是一次模拟的训练，但我们的团队还是进行了很明确的任务分配，将自身投之于市场，使我们的谈判更接近于经济生活，更加真实。

在谈判的前期，我们进行了充分的准备。首先，我们高度重视相关资料的收集以及分析，主要是对二手车市场的分析，这其中也涉及到一定的市场经济法律规范，以便我们在谈判的过程中合理出牌，赢得主动。其次，知己知彼百战百胜，我们针对买主的购买心理进行了相关的推敲，以求更好地掌握对方的谈判目标。最后，我们制定了一个系统的商务谈判方案，包括确定谈判的主题和目标，选择谈判的时间和空间。

摸底阶段，是通过谈判双方各自的陈述进行的。通过这种陈述，双方对于能否满足对方的需要，各自的利益、条件、目标有了一定程度的了解，做到心中有数。具体来说，这一阶段的主要工作是建立洽谈气氛，交换意见和作开场陈述。开局阶段的策略主要是：要创造良好的气氛，通过交换意见了解具体背景情报，分清楚双方的合作诚意，为后一阶段做好准备。

报价阶段，我们要遵循：对卖方来讲，开盘价必须是最高的，相应地，对买方来讲，开盘价必须是最低的，这是报价的首要原则。但是开盘价必须合情合理，开盘报价要明确、清晰而完整，以便对方能够准确地了解卖方的期望。报价阶段的策略主要是：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而确定自己的心理定价策略。

磋商阶段，谈判的磋商阶段是指报价阶段结束之后到缔结协议之前，谈判各方就实质性事项进行磋商的全过程，是谈判的关键阶段，也是最困难、最紧张的阶段。这一阶段也称为讨价还价阶段，其一般包括这些内容：磋商前的运筹、研究对手、讨价、还价。在讨价还价的时候，我们要根据具体和条件和环境进行讨价还价。具体策略有：投石问路、抬价压价策略、目标分解、吹毛求疵、假出价等。而让步阶段：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、顺水推舟等。

总之，在商务谈判中要善于灵活运用各种谈判策略和掌握谈判的相关方法和原则就会最大限度的达到谈判有利于自己的目标，减少成本和损失，获得商务谈判的成功。

以上是我们这次实训的大体模式，从这次实训中，我真的学到了很多与课堂上不一样的东西，准确的说，是对一些理论性的知识有了自己新的体会：

1、在谈判中要把人与问题分开。谈判是人与人打交道，与我们谈判的对方是人，不是问题，处理好人的问题，把人与问题在一定程度上客观的分开，就有利于问题的解决。

2、言而有信，将心比心。谈判者要说话算数，决不食言，但言而有信，将心比心也必须讲分寸，讲原则，该讲明的讲明，该坚持的坚持，该回避的则回避。

3、突出优势，底线界清，留有退路。在谈判中，我方应将所占优势，不论大小新旧，进行广泛而周详的列举，作为谈判的筹码，同时务必界清己方底线，以在报价时留有退路。

4、埋下契机。谈判若不能达到相当程度的圆满成果，不管情况如何，要好聚好散，力争做到“买卖不成仁义在”，为下一回谈判圆满埋下契机。

经过这次的关于二手车的商务谈判实训，使我对谈判的整个商务谈判流程有了更进一步的了解，同时，经过这次谈判使我们对自身优缺点有了更深的了解，及时发现问题解决问题，让我们今后中更注重语言表达能力、观察注意力、判断力、应变能力、决策能力,让我们在人生的谈判过程中，永立于不败之地。

**最新商务谈判学习心得体会(推荐)三**

随着市场经济的发展，商务谈判日益频繁，商务谈判在经济活动中所起的作用越来越重要。通过王老师的精心讲解和模拟谈判，使我深刻的认识到，商务谈判的成功与否对个人的发展、对企业的生存与发展、对社会经济的发展都起着重要的作用。为了实现和满足商业利益，商务谈判迅速发展起来并成为促进贸易双方达成交易的重要环节。然而，商务谈判并不是在商务冲突出现时才进行。商务谈判是商务各方当事人在追求共同商业目标，实现双方商业利益的手段。谈判的结果不是要有一方输或者赢，而是双赢。如何实现双赢才是我们的最终目的。当今社会日益强调在竞争中合作，人们介入谈判的几率不断增加，因此商务谈判的能力已成为现代人必须具备的基本能力。

不论在日常生活里，还是在商业往来中，不管你是不是商人，律师，谈判都无时不发生，小到买件日用品的讨价还价，大到各种正式非正式的商务谈判……总之，谈判每时每刻都在你的身边，从某种程度上甚至深刻地影响着你生活的质量和生意场上的成败得失

俗话说“知己知彼，百战不殆”，当然，这在商务谈判中也不例外。因为我们只有在谈判前充分准备，才能更好地看清自己，了解对方，才能更好地认清谈判各方的关系，才能有成功的可能。

首先了解自己，了解本企业产品及经营状况。看清自己的实际水平与现处的市场地位，对于谈判地位确立及决策制定十分重要。只有对自家产品规格、性能、质量、用途、销售状况、竞争状况、供需状况等熟悉，才能更全面地了解自己。

其次要了解对方，对谈判对手调查分析，越了解对方，越能掌握谈判的主动权。广泛搜集资料，摸清对方虚实。仔细研究剖析对手、竞争者，对其实力和弱点进行分析，走好谈判准备中的必要一步。事前多方摸底，可以对症下药，制定相应对策，为此弄清对方虚实，是谈判人员在运筹过程中应首先解决的问题，要摸清对方的虚实，这就必须进行大量的调查研究，对各类相关资料进行广泛搜集，并尽可能详尽准确。

谈判双方做好了各种准备工作之后，自然就要开始面对面的交锋了。谈判过程有长有短，在每一个不同的过程中，谈判双方都需要提出各自的交易条件，都会就各自的目标、彼此间的分歧磋商，直至消除分歧，达成一致。价格虽然不是谈判的全部，但毫无疑问，有关价格的讨论依然是谈判的主要组成部分，在任何一次商务谈判中价格的协商通常会占据70%以上的时间，很多没有结局的谈判也是因为双方价格上的分歧而最终导致不欢而散。

简单说，作为卖方希望以较高的价格成交，而作为买方则期盼以较低的价格合作，这是一个普遍规律，它存在于任何领域的谈判中。虽然听起来很容易，但在实际的谈判中做到双方都满意，最终达到双赢的局面却是一件不简单的事情，这需要你的谈判技巧和胆略，尤其在第一次报价时由为关键。

报价绝不是报价一方随心所欲的行为。报价应该以影响价格的各种因素、所涉及的各种价格关系、价格谈判的合理范围等为基础。同时，由于交易双方处于对立统一之中，报价一方在报价时，不仅要以己方可能获得的利益为出发点，更必须考虑对方可能的反应和能否被对方接受。因此，报价的一般原则应当是：通过反复分析与权衡，力求把握己方可能获得的利益与被对方接受的概率之间的最佳结合点。可以说，如果报价的分寸把握得当，就会把对方的期望值限制在一个特定的范围，并有效控制交易双方的盈余分割，从而在之后的价格磋商中占据主动地位。反之，报价不当，就会助长对方的期望值，甚至使对方有机可乘，从而陷入被动境地。可见，报价策略的运用，直接影响价格谈判的开局、走势和结果。

**最新商务谈判学习心得体会(推荐)四**

浅谈中美文化差异对国际商务谈判的影响

摘要

商务谈判伴随着各国经济的往来而日益增多，人类交往的越拼房，商务活动就越常见。商务谈判不仅是双方谈判技巧的较量，也是不同国家间文化的较量与融合。随着我国与其他国家的外交关系不断加深，商务谈判中文化差异成为最重要的因素之一，因此，本文基于中美文化的差异深入分析文化差异对商务谈判产生的影响。

本文在文献基础上探讨文化差异对商务谈判的影响，并从霍夫斯泰德文化分析的6个维度探讨这两者之间的关系，借助中美谈判的案例，分析谈判阶段中体现的文化因素，并分析其背后的原因。最后，根据谈判过程中产生的误会或冲突提出建议，以达到双方能正视中美文化差异，克服文化冲突，最终达到互利互惠的目的。

希望通过本文的研究，有利于为国际商务谈判人员提供一些可行的建议，便于促进谈判双方合作的达成。

关键词：中美文化差异；霍夫斯泰德文化维度；中美商务谈判

1.研究背景及意义

1.1研究背景

经济的全球化与一体化使得我国早已加入世界化的行列，我国与其余国家的国际贸易日益频繁，国际贸易成为新的时代代名词。在商业机构之间，贸易谈判成为解决冲突矛盾、达成共同利益的重要手段和方法。目前国内外学者都对国际贸易谈判有了大量的研究，而且国际商务谈判也成为社会关注的热点话题。

我国目前作为世界上最大的发展中国家，每天都有数不胜数的商务活动展开，而美国作为最大的发达国家，中美两国的经济往来活动日益密切，在我国加入wto以来，双方贸易总额达7000亿美元，该贸易量占美国贸易总额的20%左右。中美两国之间巨大的贸易额显示出两国深入的经济交往，这其中少不了商务谈判的支撑，但是中美两国的文化截然不同。因此在双方文化交流的过程中，会产生诸多碰撞和冲突，因此在此背景下探讨分析两国文化差异与国际商务谈判之间的关系是非常有必要的。

1.2研究意义

影响国际商务谈判的影响因素主要有文化因素、宏微观经济因素、国内外方针政策因素、企业的实力、谈判技巧等因素。但面对来自不同国家的谈判双方而言，文化因素是最重要的影响因素之一，这一因素在国际商务谈判中也经常被忽视。谈判过程中，来自不同国家、不同文化背景下的工作人员其言行举止、思维模式和价值观等都会在谈判过程中一一体现。这些也代表着双方会如何看待和评价同一件事物。代表了双方选择的谈判策略和逐利的看法等。中美两国的文化差异体现在生活以及谈判中的方方面面，美国人讲究单刀直入，喜欢采用直接的方式进行沟通，因此其效率较高；而我国的表达方式倾向于比较含蓄，在合作共赢的友好关系层面看的相对较重，不同的看法会产生谈判中的误会与冲突，这种冲突往往都是由文化差异带来的。

2.文献综述

我国历史忠的“文化”一词，其代表了皇帝的文治和教化。西方看待文化的含义大不相同，最初来自拉丁语中的cultura。英国的人类学家taylor（1871）提出文化的定义，ralph（1945）指出：“文化是可习得的行为以及所谓的文化使所有习得的行为与行为产物的形貌”。victor barnes（1979）指出：“文化是一群人的生活方式，即习惯行为和类型化模式的集合，并通过语言和模仿代代相传。”fons trompenaars（1998）提出，文化是群体解决问题的途径，而不仅仅是观念体系。geert hofstede(20\_)提出，通过社会环境人们可以习得文化，而且文化并不是个体行为，而是一中发生在集体中的现象。因为文化的特征主要有以下几点内容：（1）群体共享一种文化：（2）文化会影响个体的行为；文化不仅可以随着大环境发生改变，而且可以代代相传。edward tylor和malinowski是提出以上观点的主要代表人物。这些学者通过大量的资料分析得出：文化和社会也存在着进化体制，都是由简单到复杂的进程。

霍夫斯泰德通过调查70多家分布全球的子公司发现各国文化的不同所带来的效应不同，并将文化剖析成4个不同的维度：权力距离、不确定性规避、个人主义以及男性化。这一观点的提出造成了学术界的哗然，大家开始对这个观点提出质疑。面对着质疑声，霍夫斯泰德开启了他的第二次研究之旅，通过对20多个国家的调查与研究，他又提出了自身放纵与约束两个概念，这两个概念进一步完善了文化维度。20\_年，霍夫斯泰德基于前人的研究，提出了霍夫斯泰德文化六维度理论。

1990年，国内开始兴起对文化的研究。关世杰（1995）阐述了跨文化的发展过程及其特点，并且指明文化差异存在于各国之间，来自不同国家的人有不同的价值观念和思维方式。胡超（20\_）年对霍夫斯泰德的六个维度进行了详细的分析，并提到中美两国分别代表了中西方文化，形成世界文化的八卦图。张尧（20\_）提出，中华文化中的仁爱、礼仪、廉耻等成为中国人民内心中的道德标准和行为准则，而西方则认为上帝大于一切，是道德准则的制定者，因此他们的文化约束来源于宗教。在五千年文化的影响下，我国人民注重与他人建立良好的人际关系，在日常生活与工作交往中讲究以和为贵，并以和平、宽容的心态为人处世。而西方个体善于在群体中表现自我，说话做事直接，不会过多的考虑别人的感受。

nash（1968）首次提到如何去解决谈判中出现的问题，由此谈判学真正成为一门独立的学科。neil loomberg（1968）首次提到谈判学的具体内容。在此之后，诸多学者提出了相应的理论，典型理论如马斯洛需要层次理论、主体需要理论、erg理论，谈判实力理论，以及谈判结构理论等。这两种理论强调谈判的主体，并认为一切谈判都要由人来完成，谈判中应该重视主体的地位。marsh（1970）首次提出谈判的过程可以分为：计划准备、开局、谈判过度、实质性谈判、交易明确以及谈判结束等几个阶段，并深入阐明了不同的阶段对谈判结果的重要程度及影响。

3.中美文化差异

不同的文化存在于历史长河中，有着深厚的历史底蕴。文化的产生由来已久，并不会因为一次谈判而对其产生影响，在谈判之前深入了解双方的文化差异，有利于谈判的顺利开展。因此本章基于霍夫斯泰德文化六维度理论，阐述中美两国在六个维度上的差异，并分析其背后深层次的原因，以促进中美两国谈判的顺利达成。

3.1权利距离差异

权利距离主要是指个体对不公平程度的接受度，该指数越高，则代表与上司的依赖程度越高，上下级地位的不同造成权利分配的差异。相反的，该指数越低，则代表上下级之间的感情距离较小，即使提出异议，也容易被双方所接受。

我国的权利距离指数相对较高，这体现了中国人对社会中的不平等现象接受程度较高，中国人民习惯了下级服从上级的这种固有惯例。这是因为早在我国的氏族社会中，血缘关系成为个体之间连接的纽带，部落首领成为领导者。后来，在封建社会中，君要臣死，臣不得不死的观念深入中国人民的心中。自古以来，我国社会中强烈的等级观念也影响着当下社会的个体看待问题的思维，因此目前我国社会的权利距离指数相对偏高。

美国社会讲究自由和民主，强调个体在社会中的重要性。此外，美国是移民大国，崇尚不同种族之间的平等与自由，因此在社会的发展过程中弱化了等级观念和制度，因此其权利距离指数仅为我国的一半。关于美国权利距离的另一个解释是讲究商业关系的重要性。美国是商业文明的主要代表，有学者曾经提到“最能振奋美国人激情的不是政治，而是商业。”在高度商业化的社会中，个体间的关系主要以契约为主，这也使得讲究平等的商业关系渗透到社会生活的方方面面，从而造成了美国社会相对较低的权力距离指数。

3.2个人主义差异

中美两国的个人主义差异较大，总体而言，我国的个人主义指数相对较低，根据现有的解释可知，我国的文化以集体主义为主。在我国强调和看重组织、集体的利益。在儒家文化的影响下，中国人民从古至今认为天地人三者的统一性，并强调人是社会性动物，而并非独立的个体。在中国人的传统观念中，我们不仅要从全局的角度看待问题，同时也要对他人抱以关怀、仁爱之心。要摒弃内心的杂念，学会与他人的和谐相处。因此在我国的文化中，“关系”占据着非常重要的地位。正是我们对儒家文化的推崇，我国的个人主义指数相对较低。

比起我国，美国的个人主义指数较高，在世界各国的认知里，美国社会高度强调个人英雄主义，认为个人的发展是社会发展的巨大动力。在美国社会组织相对我国较松散，人们直接密切有关联的是家庭，他们并不依赖政府的支持，个体的发展相对比较独立。从历史角度而言，美国是移民组成的国家，古希腊文化和古罗马文明也会对美国文化的形成产生影响。古学者提到人是理性的，文艺复兴也追求以人为本的理念，推崇个体精神和肉体的解放。

从传统文化的角度来看，美国提倡的民主政治制度和自由经济体制以及自我救赎的请教主义、个人主义价值观等都是其张扬个性、强调个人主义文化的历史基础。这些指数的高低没有好坏之分，只是不同国家在面对问题时，选择的结果不同，取舍不同。

3.3男性主义差异

男性主义层面，中美两国的差异较小，因为两国都推崇成功趋向。但在这个层面，中美两国也存在着细微的差异。在我国，男性主义更多强调我国国民的奉献精神，与集体主义文化相辅相成。为了实现集体的利益而牺牲个人的利益，是我国社会所崇尚的理念，个体会牺牲闲暇时间来完成组织任务，其中组织利益是其内在驱动力。相应的，美国的男性主义与个人主义一起一样，更加注重个体的发展好成功，主要体现“胜者为王”的思维模式。

3.4不确定性规避差异

在不确定性规避层面，中美两国的差异相差不大。但学者对对于该问题的解释有很大的差异。霍夫斯泰德文化维度认为，中国人擅长接受一些模糊的话题，并能解读其中的含义，这是西方人所无法做到的。这是因为中国人更习惯于在经验基础上，从外部或整体的角度研究事物的本质，虽然这种思维方式很直接但是思考起来非常模糊。最为明显的在于中国人自古以来习惯于谦逊含蓄的语言来表达自身的观点，并且注重和谐，尽量减少语言表达带来的误解和伤害。 而在美国等西方国家，其不确定性规避程度指数相对较高这些国家会通过复杂的规章制度和行为规范来约束行为，并减少不确定性。相比之下，这也是为什么美国非常注重法律建设的原因。

3.5长期导向差异

中国是典型的长期导向型国家。在我国的文化观念中，注重长期的利润和回报，闲暇时间的重要程度很低。在人际关系层面，中国人民擅长建立长期关系导向，看着长远的利益与发展。这些都与我国的文化息息相关。美国是短期导向的国家，个体注重闲暇、自由及成就，在日常生活及工作生活中，更倾向于基于短期做出收益的评估。

3.6自我放纵差异

在我国，从古至今强调大局为重的思想，个体倾向于抑制表达思想的冲动。在集体利益的驱使下，更加注重服从组织的安排而收敛自身的情感。另外，我国封建社会中存在的等级制度也是影响我国自我放纵指数较低的原因之一。相比之下，美国人情感更加充沛，其情感表达更为直接和外露。美方注重个人利益，因此，有的时候为了实现个体的利益，美国人贵对阻碍自身利益实现的障碍采取非常强烈的应对措施。因此，在语言表达和行为层面，他们的自我放纵指数都相对较高。

4.中美商务谈判案例分析

4.1案例回顾

广东m公司约定与拉公司开展航空器材购买的合作，双方准备签订意向书。广东市m公司选定高级代表团，计划赴美签订意向书。其中包括市长、副市长等领导。为了便于合作，公司给每位领导分配翻译人员。由于我国的代表团达到时间相对比较紧张，因此未能乘坐美方安排的车辆。由于对现场情况的不了解，在完成一系列手续之后，我方代表团乘坐的汽车被迫停在双方商讨的会议室处，停车的地方距会议室一公里，为了不耽误会议，我方代表只能步行前往。但还是造成了几分钟的延误。

在会议开始前，美方重要代表m先生中途接听重要电话并表示会尽快返回。在此期间，我方由于代表团的数量非常庞大，因此超出了原来准备好的座位数量，虽然美方及时的补充了座位，但造成了现场的混乱和时间上的延误。另外，虽然会议室有饮料，但并没有专门的服务人员，因此，我方部分代表团人员担任临时招待人员，为双方领导服务。

美方提前没有预料到中方代表团的规模如此壮大，因此双方在交换名片、互相介绍的过程中花费了不少的时间。m先生接完电话后回到了会议，并进行了简短的会议致辞。我方市长和副市长首先致辞，并详细询问拉公司的具体优惠政策和方针。并要求中方作出具体的解释，但我方的市长和副市长因权利有限的问题而无法给出非常具体的答案，因此还需要进一步的商讨。美方由于不理解对中方的反馈心存疑惑，甚至开始质疑中方合作的诚意。为了促进双方的了解，中方提议拉公司做一些简单的介绍，这一环节并不包括在会议流程中，但美方代表依旧详细、自信的展示了他们公司的主要经营业务及发展历史和规模等。

经过上述没有计划的活动，双方已没有充足的时间深入讨论项目的具体内容。因此双方安排第二次谈判，美方利用开局阶段的时间展示其公司的航空器材以及相应的方案，中方的代表肯定了美方在会议安排的工作，但对部分设计问题提出质疑。美方针对中方提出的问题作出了解释。双方达成一致并完成签约。

4.2案例分析

4.2.1权利距离层面分析

我国的等级制度非常鲜明，权利具有至高无上的地位。在此次中美商务谈判中，广东代表团中不仅有大量的重要的政府官员参与，以把握发挥各自的权利。而且，为了促进项目合同的顺利达成，每位领导都配有翻译，翻译和下属的人数与上级的数量正相关，上级数量越多，随性的翻译和下属的数量也就越多。因此，领导层规模的扩大导致下属和翻译层规模的扩张。这也导致我方在此次商务谈判中的参会人数较多，规模超出美方预判。而在美国，强调平等和自由，在参会的谈判代表之间并没有等级制度的划分，只有负责的领域层面的划分。在美国更推崇具有逻辑性的谈判代表，对于其身份地位的重视程度没有中方那么强烈。因此，从此次谈判中可以看出美方谈判团队内部分工，保证了效率和谈判的顺利进行，而中方团队规模较大，在一定程度上影响了双方谈判的效率与进度。

4.2.2集体主义层面分析

中国人更加推崇，其中“集体行动”是中国人信奉的理念。“官企结合”在中国也是非常常见的现象。在本文的案例中，中方参加谈判的过程中，谈判代表团由市长、副市长等政府官员组成，也包括广东公司的部分高管在内。因此，整体而言，中方代表团的规模较大。这也是我方强调集体主义文化的缩影。而在美方崇尚个人主义，美国更加强调个人英雄主义，强调个人在团队中的重要作用。因此，在此次谈判中美方认为双方只存在谈判关系，因此美方的代表团人数较少。而中方参会人数导致谈判现场形成混乱的局面，影响了谈判的进程。

4.2.3男性主义层面分析

在本案例中，美方积极展示其航空器材的优秀成果，并努力叙述产品的性能优越之处与设计的独到之处。而在面对中方的质疑声，中方不急于求成的态度也使美方十分尴尬。我方代表针对美方的设计问题提出质疑，在不认可的情况下，及时提出质疑。中美双方在个人指数和男性主义层面的差异，不仅影响了双方谈判的进度，也影响了后续的合作。有学者指出，中国人在谈判中非常注重人际关系的建立，且每位代表的发言代表着整个集体的利益，因此，中方代表在发言过程中更加谨慎。基于此，中美双方在谈判时应十分重视这两项文化差异可能造成的误会，尽量避开文化冲突，回归谈判本身。

5.应对中美商务谈判中文化差异的策略

5.1谈判前做好准备工作

谈判的前提是要谈判双方要在谈判前对彼此有深入的了解，所谓“知己知彼方能百战不殆”说的就是这个意思。积极做好谈判前的准备工作，不仅能为正式谈判打下良好的基础，同时有助于双方长久的合作。首先，要建立谈判的团队人员构成，成员不仅要具备出色的专业知识，也要具备高效能的谈判技巧和能力，以便各部门各司其职。通过本文的案例可知，在国际谈判中，中方存在着谈判团队规模过大的情况，不仅会造成资源的浪费，也会影响到整个团队的谈判进程，因此，在未来的谈判中，我方应适度减少参与的人员，根据职能确定与会人员，并制定好应对突发情况的策略，减少层层审批的制度，提高谈判的效率。另外，为了减少不确定性，谈判双方可以事先告知双方代表团的数量，做到提前沟通，以便针对性的解答问题，提高谈判效率和进度。

5.2谈判中正是文化差异，克服障碍

参与谈判的双方会遇到多重文化的差异，因此在谈判过程中要以底线和原则为基准，适当应对情况做出相应的调整。

一般而言在谈判中我方习惯在开场前举行欢迎仪式，并在此仪式中体现中华文化，融入中国元素，并借此契机利用宴会等形式，充分展现文化特色，以此吸引美方代表，同时在宴会中使得美方代表了解文化差异，为在之后的谈判中有可能产生的误会形成铺垫，以减少尴尬情况的发生。但是，欢迎宴会不可重复，双方与会的重心还是要落实到谈判上。

美方也要在谈判前积极了解中西方文化的差异，并为宴会等活动做好准备，通过宴会加深对中华文化的了解，加深双方的关系，促进谈判的顺利完成。

在语言方面，美方习惯直接性的表达。中方含糊谦逊的表达方式可能会增加美方的理解程度，因此在双方谈判的过程中，中方可以采用更加坦率的表达方式。另外美方代表也可以在语言方面稍加注意，提前了解中方文化，以免双方造成不必要的误会和冲突。

5.3谈判后重视双方合法权益

在正式谈判结束后，双方会进入交易阶段。在合同方面，美方认为合同内容应包含所有的细节，可在谈判期间提问一些偏细节的问题，这也是中方代表所欠缺的。因此，在双方签订合同时，应兼顾原则和细节，以避免损害双方的利益和引起法律纠纷。尤其是中方应增加对细节性问题的关注，合同是双方合作的最关键依据，未来的良好合作能否继续达成，就在于双方合同中对细节的处理。另外，中方也要提升对合同条约的法律性质的重视程度，积极的利用法律保护自身的利益，在合作中产生更大的效益。

国际商务谈判策划书

中美贸易摩擦对制造企业影响调查问卷(精品)

中美贸易摩擦对企业出口影响调查问卷(完整版)

中西方文化差异

岗位职责对工作影响

**最新商务谈判学习心得体会(推荐)五**

一开始就让出全部可让利益的让步方式是( )

a. 坚定的让步方式

b. 果断的让步方式

c. 初始让步方式

d. 一次性让步方式

d。标准答案为：d

一个好的谈判让步应该是怎样的( )。

a. 我方让步后对方愿意以让步作为回报

b. 我方让步后，对方认为还可以逼我方再进一步让步

c. 注重结果但更注重过程，让谈判对手感觉获得我方让步实属不易;

d. 我方让步的前提是对方必须做相应的让步

e. 对方对我方的让步无动于衷，没用用相应的行动来回报

a,c。标准答案为：a,c

在谈判中最后通牒的策略是怎样落实的( )。

a. 在谈判的初始阶段，高压形成

b. 在谈判的接近尾声阶段

c. 本方具有较好的需求强度

d. 绝大多数协议内容基本确定，只有个别问题仍然处于胶着状态

e. 要表现出坚定，表达要正确，决不能让对方仍留有一线希望

b,c,d,e。标准答案为：b,c,d,e

在商务谈判中采用红白脸策略一般是( )。

a. 年龄大的本方组员应该处于缓和气氛形成折衷的地位

b. 年龄小的本方组员应该更多地承担主动进攻的角色

c. 地位高的组员应该承担更多的主动进攻的角色

d. 女性组员可以采取更多地高调进攻的角色

e. 男性组员可以采取更多地高调进攻的角色

a,c,e。标准答案为：a,b,e

进行报价解释时必须遵循的原则是( )。

a. 不问不答

b. 有问必答

c. 避实就虚

d. 能言不书

e. 真实可靠

a,b,c,d。标准答案为：a,b,c,d

相比之下哪个民族(国家)的商人的时间观念较差( )。

a. 意大利商人

b. 美国商人

c. 阿拉伯商人

d. 日本商人

c。标准答案为：c

讲究节俭，反对浪费，把浪费看成是“罪恶”的是( )。

a. 德国人

b. 美国人

c. 韩国人

d. 南美人

b。标准答案为：a

迎接来宾与对方握手时间一般为( )。

a. 三秒左右

b. 十秒左右

c. 时间越短越宜

d. 时间越长越宜

a。标准答案为：a

商务谈判中，让步的基本原则有( )。

a. 一次让步的幅度不要过大，节奏不宜太快

b. 不要承诺做同等幅度的让步

c. 使我方较小的让步能给对方以较大的满足

d. 在我方认为重要的问题上自己先让步

e. 使对方觉得我方让步不是件容易的事情

a,b,c,e。标准答案为：a,b,c,e

下列有关谈判气氛论述中，正确的是( )。

a. 谈判开始瞬间的影响最为强烈，此后，气氛波动较为有限

b. 当双方走到一起准备谈判时，气氛就已形成

c. 双方见面时的寒暄同样能决定谈判气氛

d. 谈判人员

的大脑运动是决定气氛的实质内容

e. 气氛对谈判结果无影响

a,b,d。标准答案为：a,b,d

一般商务谈判站立的距离比较合适为( )。

a. 0-0.45米

b. 0.45-0.80米

c. 0.80-1.20米

d. 1.20米以上

c。标准答案为：c

讲究节俭，反对浪费，把浪费看成是“罪恶”的是( )。

a. 德国人

b. 美国人

c. 韩国人

d. 南美人

a。标准答案为：a

迎接来宾与对方握手时间一般为( )。

a. 三秒左右

b. 十秒左右

c. 时间越短越宜

d. 时间越长越宜

a。标准答案为：a

下列有关谈判气氛论述中，正确的是( )。

a. 谈判开始瞬间的影响最为强烈，此后，气氛波动较为有限

b. 当双方走到一起准备谈判时，气氛就已形成

c. 双方见面时的寒暄同样能决定谈判气氛

d. 谈判人员的大脑运动是决定气氛的实质内容

e. 气氛对谈判结果无影响

a,b,d。标准答案为：a,b,d

下列选项中，属于法国人的谈判风格的有( )。

a. 崇尚绅士风度

b. 严谨保守

c. 偏爱横向式谈判方式

d. 时间观念不强

e. 强烈的民族自豪感

a,c,d。标准答案为：c,d,e

一般只限于合作关系非常友好，并有长期的业务往来的双方之间的谈判方式是( )。

a. 立场型谈判

b. 让步型谈判

c. 原则型谈判

b。标准答案为：b

原则型谈判又称为( )。

a. 让步型谈判

b. 立场谈判

c. 硬式谈判

d. 价值型谈判

d。标准答案为：d

判定谈判成功与否的价值谈判标准是( )。

a. 目标实现标准、成本优化标准、人际关系标准

b. 利益满足标准、最高利润标准、人际关系标准

c. 目标实现标准、共同利益标准、冲突和合作统一标准

a。标准答案为：a

为掌握谈判全局，获取主动权，谈判者首先要制造( )优势。

a. 权利

b. 时间

c. 人员

d. 信息

d。标准答案为：d

国际谈判中座次安排基本要求是( )。

a. 以左为尊，右高左低

b. 以左为尊，左高右低

c. 以右为尊，左高右低

d. 以右为尊，右高左低

d。标准答案为：d

谈判双赢原则应该怎样予以理解( )。

a. 你有所得，我有所获

b. 乘胜追击，得到全部利益

c. 我的利益能够在谈判对手身上得到体现

d. 只求得到协议而不问结果是否有利

e. 注重合作，注重互惠

a,c,e。标准答案为：a,c,e

谈判成本包括( )。

a. 谈判桌上的成本

b. 谈判过程中的成本

c. 合同的制作成本

d. 谈判的机会成本

e. 履行合同的成本

a,b,d。标准答案为：a,b,d

**最新商务谈判学习心得体会(推荐)六**

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。

**最新商务谈判学习心得体会(推荐)七**

前 言

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(包括赞助具体形式赞助回报等相关内容，可以参考相关资料。)双方预定在三天后晚上7：30分进行谈判，地点乙方会议室。

(二)谈判标题

1、 主题：关于20xx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：20xx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“iso9001:20xx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“iso9001:20xx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。

(三)双方背景分析

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“iso9001:20xx国际质量标准体系认证企业。”获得是“iso9001:20xx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。

(四) 策划案简明摘要

(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 ￥520xx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)

赞助回报

● 特别回报：

1、 以赞助企业名称全程冠名20xx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“20xx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。

(五)谈判议程及相关说明

(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。

(二) 谈判地点及相关人员

地点：华强制衣实业有限公司会议室

时间：20xx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)

(三) 谈判过程中所运用的策略

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。

(四) 谈判的风险及效果预测

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。

六 结束语

“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。

**最新商务谈判学习心得体会(推荐)八**

我方背景：

白驹过隙，日月如梭，弹指间大学三年的时光已悄然逝去。在这三年里我们共同留下了许许多多的回忆。作为国贸专业的学生，我们从陌生到相知，从懵懂到明晰;我们一起见证数次夺冠辉煌而激动不已，一起经历失败打击而伤心落泪;我一起学习，一起探索，一起见证彼此的不断成长。三年里，我们彼此之间建立了深厚的友谊。而如今，我们即将面临学生生涯中的再一次离别——毕业。毕业后，我们将从此分离，各奔前程，很难再有机会所有人重聚一起。因此，毕业之前，我们组织班上同学进行一次意义深远的毕业旅游。

旅行社背景：

改革开放以来，伴随着中国旅游业的高速发展，我国旅行业发生了巨大的变化，特别是近十年来，行业规模不断扩大，从业人员不断增加，经营体制不断创新，经营环境不断改善，旅行社行业已经成为我国拉动经济增长、扩大就业渠道的重要的服务行业之一。

谈判主题

主动出击，谋求双赢。以适当的条件就我方与旅行社的行程安排问题达成协议。

谈判团队人员构成

就我方谈判人员的构成，我们是选取了4名谈判人员进行这次的谈判。

主谈是具有全面知识、有较高的思想政治素质和业务素质的李建辉。

辅谈分别是熟悉旅游线路、价格形势、市场行情的商务人员，高紫云。熟悉财务状况和金融知识，具有较强的财务核算能力的财务人员，黎泳。善于与人沟通，有亲善能力的对外交流人员，欧阳文洁。

双方利益及优劣势分析

优势劣势

我方此次旅行人员较多并帮其扩大在校影响，提升它在学生消费群体的形象学生群体，无过多个人经济来源，资金有限

旅行社线路规划条理，安全有保证，服务细心广州多知名旅行社，存在竞争和威胁

谈判目标

1.最理想的目标：200元/人

2.可接受目标：300元/人

3.最低目标：350元/人

谈判程序及策略

谈判议程：

1.我方到旅行社接触对方谈判人员

2.介绍本次会议安排与人员

3.正式进入谈判

4.达成协议

5.签订合同

6.预付订金

7.握手祝贺谈判成功

谈判策略

开局谈判策略：

1.我们要求对方现行报价，根据对方报价，以“决不接受对方的第一次报价”为原则，和对方进行谈判。开局以对方要价和我们的最优目标对半法则还价。

2.若对方不愿意开价，迫于无奈，我方要进行现行报价的话，要以“要价要高与目标”的原则开价。

谈判中期策略：

1.用咬紧不放策略回应对方的开价或还价：“你们还是给个更合适的价格吧。”

2.当我方做出适当让步时，记得要索取回报。

谈判冲刺阶段策略：

在最后阶段，你可以不断地调整已做好的决定，以获得更进一步的利益，同时要明确写出任何外加的让步需要他们付出的代价。

准备谈判材料

各家旅行社的资料(关于我们要去的旅游地点)、网上收集这些景点的团购的门票、自己包车的费用、住宿的费用、保险的费用。

应急方案

1.旅行社可能会在谈判中凭地位不肯在价格上让步，我方必须发挥自身优势迫使其做出让步。

2.谈判中旅行社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。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！