# 【导游培训心得体会范文500字】谈判技巧培训心得体会范文

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2025-04-01

*谈判对于我们每一位员工都很重要，而想要获得双赢的结果则要有一定的谈判技巧和谈判方式方法，非常有幸参加公司组织的这场谈判技巧的课程，同时也非常感谢公司领导对员工培训的重视，这也是提高我们工作能力与工作素质的一个机会。 通过课程我学习到了...*

谈判对于我们每一位员工都很重要，而想要获得双赢的结果则要有一定的谈判技巧和谈判方式方法，非常有幸参加公司组织的这场谈判技巧的课程，同时也非常感谢公司领导对员工培训的重视，这也是提高我们工作能力与工作素质的一个机会。

通过课程我学习到了以下几个方面：

1、要有一定的谈判技巧，主要是掌握谈判心理。

所谓谈判就是让别人支持我们从他们那里获得我们想要的东西的一个过程，这个过程中我们会遇见种种阻扰我们前进的障碍。要想越过这些障碍也要保持一种把控对方心理的能力，这既是一种谈判也是一种心理战术。谈判没有谁赢，只有双赢或者双输，没有真正的胜利者，只有双方都达到了各自的目的，并且在这个结果达成以后能够获得利益。与对方谈判要掌握一定的技巧，要先了解自己行业的动态，了解公司的产品和资源，熟悉客户的行业资源，对谈判对手有一个深入的了解，这样在谈判过程中才能更好的与客户进行良好的沟通。

2、有效的沟通、倾听。

所谓的沟通就是为了设定的目标，把信息、思想和情感在人或者人群中传递，并达成共同协议的过程。有效的沟通有利于我们和客户之间互相了解彼此的情况，要正确的了解他人的感受和情绪，做到互相理解、关怀和感情上的融洽。

3、有效的判断客户类型进行谈判。

有效的判断客户类型是我们谈判的一个基础，在谈判中会遇见这样的几种人和角色：首席代表、白脸、红脸、强硬派、清道夫。谈判桌上要学会察言观色，能够有力的分析出谁是主要的角色，而同时我们自己又应该扮演怎样的一个角色，对于这一点是我在以后的工作需要不断地努力学习的，一个好的谈判高手要拥有的素质需要不断地学习和培养。

课程的内容很多，这些精华对我来说有着很大的触动。原来谈判可以这样的有趣，与人交流其实是我们每天必须经历的。可是怎样交流如何交流，运用这种谈判的知识，会让我们的工作更加的顺畅，更加愉快。同时也会给我们一种巨大的荣誉感，积极主动地面对我们的生活，懂得包容、理解、关心和爱，我们的幸福指数。

谈判有广义与狭义之分。广义的谈判是指除正式场合下的谈判外，一切协商、交涉、商量、磋商等等，都可以看做谈判。狭义的谈判仅仅是指正式场合下的谈判。谈判是有关方面就共同关心的问题互相磋商，交换意见，寻求解决的途径和达成协议的过程。

一、不打无准备之仗

在进行谈判以前一定要做充分的准备。首先需要明确谈判的目的，想要达到什么结果。只有确定了目标，才能把一切因素尽量往有利于自己的这方转化。

二、师夷长技以制夷

一旦业务做得久了，总给身边的人一种“人变滑了”的感觉。实际上是因为业务人员经常和各种类型的客户打交道，察言观色慢慢地养成了用客户的方式对付客户的习惯。对付蛮横不讲理的客户就事事强硬，一切按公司政策办;对付天天哭穷的客户就先发制人，大倒工作压力之苦等等。

客户不配合公司行为，总是可以找到很多借口，这个时候就需要我们认真研究客户的心理和可能使出的招术，只有这样才能见招拆招，最终取得主动权。

三、借他人之口说事

承接第二点“师夷长技以制夷”，我们的很多客户虽然不是“夷”，但他们的许多想法和做法真可谓百花齐放，百家争鸣。所以，作为一名优秀的业务人员不仅要善于搞掂客户，还需要善于向客户学习。在我接触的一些客户中，就有这样一些人善于使用事实举例的方法来拒绝我。

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！