# 商务合同洽谈拟写感悟范文推荐35篇

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-01-30

*商务合同洽谈拟写感悟范文 第一篇在本期的第十三周我们迎来了我们的商务谈判实训学习，这次实训由我们的王鹏老师带领，并且这次实训主要围绕着“若尔盖草原生态环境问题”和“四川两河镇新农村建设”主题展开，为期一周的商务模拟谈判。王老师让我们进行模拟...*

**商务合同洽谈拟写感悟范文 第一篇**

在本期的第十三周我们迎来了我们的商务谈判实训学习，这次实训由我们的王鹏老师带领，并且这次实训主要围绕着“若尔盖草原生态环境问题”和“四川两河镇新农村建设”主题展开，为期一周的商务模拟谈判。王老师让我们进行模拟谈判是为了锻炼我们对所学知识的灵活掌握程度和实际运用能力，作为年轻大学生的我们要学会把知识学以致用，理论与实际充分结合。这次实训老师把全班同学分成五个小组，并且这五个小组分别扮演不同的角色，在“若尔盖草原生态环境问题”中有两小组同学分别扮演牧民和政府并展开辩论；在“四川两河镇新农村建设”中有三小组同学分别扮演农民、政府和电力公司也展开了精彩的辩论。在围绕着这两个主题的模拟谈判中虽然有一些不尽人意的地方但还是有一些收获，以下是我对本次模拟商务谈判的总结，希望通过此次总结吸取其中的可取之处并在以后的学习生活中不断改进、不断提高、不断超越。

一、认识：

2、谈判前，资料的收集、整理对谈判很重要，影响着谈判的进度和达成一致的成功率，

3、谈判时，明确自身立场时刻保持清醒的头脑不要陷入无谓的争论中乱了方位，同时要有敏捷的思维，不断转换思路，扭转谈判形势。

4、学会控制谈判氛围，一张一弛，拉近谈判双方距离，增进双方感情促进谈判圆满达成。

5、在谈判开始之前分配好谈判选手各自的任务、职责以达到相互配合、相互协调的目的，从而提高谈判成功率。

二、不足：

1、在语言表达方面，犀利的言语反击也是必要的但要注意场合不要过激，这样既不失涵养又留有继续谈判的空间，并且作为一个谈判人员要时刻提醒自己，此次的你不仅代表你自己还代表这你所代表的公司单位，不能胡来、不讲道理。

2、谈判开局时双方代表有一方态度一直很强势，根本没有站稳立场，没有值得参考借鉴的观点、想法，让谈判一度陷入争执，甚至僵局冷场。

3、各组代表成员对各己的分工不明确，在双方互递资料的时候出现混乱。

三、收获：

在这周的实训中，虽然只是一次模拟谈判，但也让我感受到了谈判的氛围，反思到以下几点：

1、商务谈判的原则。在商务谈判中不要在立场上讨价还价，争执不休，这样会降低谈判的效率，要协调谈判双方的利益，只有站在对方的利益上考虑问题，多为对方考虑，在保持自己利益的上尽量为对方的利益考虑，然后再互赢得基础上提出自己的看法，不要因为自己的原因去责怪对方，要有良好的谈判情绪，有良好的沟通，是对方了解自己的.谈判是诚心的而不是虚情假意，当然，谈判的人要言而有信，说话要留有余地，少听多讲！

2、商务谈判的技巧。在谈判的过程中，要注意几点：（1.讲话技巧，不要言语粗劣，语气要委婉但是又不失阳刚之气，接下来是要密切注意对方的反应，看对方的反应随时改变自己的应对策略；（2.提问技术，再提问题的过程中要抓住重点，不要问一些无关紧要的问题；（3.回答技巧，回答的时候要注意言简意赅，不要废话连篇。（4.说服技巧，在说服对方的时候，要做好利益分析，简化接收手续，当对方不满时，要避免争论。

3、商务谈判的策略。要明白对方的需求，在知道对方的需求时，才能更好的在谈判的过程中获得谈判的优势。

**商务合同洽谈拟写感悟范文 第二篇**

一、一个人的口才，与自己的小时候是分不开的，如果你小时就一直很内向，那么你的表达能力一定不强，但是并不是不可改变的。首先你要能吃苦，一个很好的表达能力不是一时半会能够练好的，需要长久的过程、

二、可以每天早晨，大声的背诵古典文化，特别是那些很经典的古人故事。在与人交谈时不经意间流露出来的那种内涵不是一朝一夕能够练就出来的。那种内涵也是属于口才的一部分。

三、要充满自信，与别人交谈时首先要自信，无论是对方是什么身份。如果你不自信两腿打颤心虚的话，你的话语就没有丝毫的力气，只会让人看扁你。

四、不怯场，怯场的人的口才是永远练不出来的，因为你怯场，不管你平时的口才有多么的好，一旦把你放在那种特定的场合下，你就会什么都不会说。所以想要表达能力提高上去，怯场的毛病一定要克服。

五、克服自闭心理，有些人比较自闭，不喜欢和外界做太多的交流，沟通的天敌就是自闭，如果你是自闭的人，那么你错失了一次又一次练习的机会。与别人交流其实就是在实践。

六、好的口才，说话一定不能是那种半天蹦一个字的语速，口才好的一个表现形式就是说话的语速较快，而不是结结巴巴。语速太慢容易说话被打断。

七、一个很好的练习方式就是可以通过给别人复述故事来锻炼。一般情况下故事情节跌宕起伏，而且内容很长。可以得到不错的锻炼。

八、每天可以对着镜子练习，模拟与人的对话。这种方式适合前期锻炼。毕竟没有与真人实践进步快。

**商务合同洽谈拟写感悟范文 第三篇**

本学期学习了商务谈判课程，对于我们国际经济与贸易专业的学生来说，学好这门课程尤其重要，不管我们以后会不会从事外贸工作，我们都该学好这门课程。因为我们的生活离不开谈判，时时刻刻。每处每地都存在着谈判。可是生活中的那些“小谈判”并不专业，但是也实际反映了商务谈判这门课程的实用性和重要性。通过本学期的学习，我知道了什么是商务谈判，商务谈判有哪些基本内容、涉及哪些技巧、有哪些需要注意的事项等等，让我从更加专业的角度认识了这一门学问。

所谓商务谈判，是指不同的经济实体各方为了自身的经济利益和满足对方的需要，通过沟通、协商、妥协、策略等各种方式，把可能的商机确定下来的活动过程。随着我国全方位开放格局的形成以及对外开放领域的进一步扩大，国内外企业之间的经济交往越来越多，商务谈判的作用也越来越大，不仅企业展开国际贸易离不开国际商务谈判，企业实施“引进来”和“走出去”的战略也离不开国际商务谈判。因此我们非常有必要学习好这门课程。

在进行商务谈判的过程中，我们要遵循一些基本的原则，这些原则包括：客观真诚、平等互惠、求同存异、公平竞争、讲求经济效益等原则。一个成功的商务谈判是必须要建立在这些原则上的，所以我们牢记这些，并在实践中不断地加深认识。

为了学习好商务谈判，我们需要掌握商务谈判的理论。安德鲁.卡内基曾说过:谈判就是要满足对方逻辑上的需要，情感上的需要，以及想赢对方的需要。所以，在进行谈判前，我们要先弄清楚自己和对方的需要，所谓知己知彼百仗百胜嘛。在这部分，我们学习马斯洛的“需求层次理论”，对需求有了更深刻的认识。然而，我们还需要在谈判中继续发现对方的需求，我们应该学会倾听，听的时候要积极主动，专注耐心，并注意对方的措辞、表达方式、语调变化等，这样才能从谈判中发现对方的需要，理解对方的意思并及时的反馈。在倾听的同时，我们还要巧妙地提问，因为提问不仅可以发现对方的需求，还能调动对方的积极性，证实测定自己一些想法。提问的形式可以多种多样，我们应该注意提问的时机，提问的逻辑性以及提问的语速，提问时还应该注意不要对问句做过多的解释，也不要一连提几个问题，不要提含有敌意的问题更不要涉及对方隐私。除了倾听和提问，我们还应该学会恰当的陈述，即把想让对方知道的信息传递过去，并且控制谈判的进程。陈述时应注意充满自信、目的明确、表达理性谨慎。

为了取得谈判的成功，我们在谈判前应做好充足的准备。首先我们要对环境因素进行分析。在与国外企业谈判时，我们应了解该国的政治状况，宗教信仰，法律制度，社会习俗财政金融状况等，因为这些因素会影响到预期结果的可行性，我们还要了解对方的资信情况，防止在交易中上当受骗。其次，我们要拟定好谈判计划。我们要确定谈判的目标，包括最佳期望目标，实际目标，交易目标以及最低目标，在确立目标的过程中，我们要充分收集信息，分析好形势，所制定的目标要具有可行性。我们要制定好谈判基本战略，即选择能够达到实现己方谈判目标的基本途径和方法，我们要先明确谈判中有哪些不利因素，会遇到哪些障碍，从而确定己方战略。

在谈判的开始阶段，我们首先要建立有利于己方的谈判气氛，可以是高调的气氛，低调的气氛，或是自然的气氛，在不同的气氛中，谈判的结果可能大相径庭，从某种意义上说，哪一方控制了开局的气氛，就控制了谈判对手。其次，我们要确定谈判的议程，谈判的议程影响着谈判的进度和节奏，所以在谈判开始阶段，要争取控制谈判议程。开局阶段，双方要进行开场陈述，陈述的内容包括己方的立场、对问题的理解、对对方各项建议的回答，陈述的方式可以是由一方提出书面方案并作口头补充而另一方则围绕对方的书面方案发表意见，或者在会晤时双方做口头陈述。

整个商务谈判最关键的就是关于价格的谈判。而价格谈判的完整过程分为“价格解释”、“价格评论”、“讨价还价”、“价格谈判结束”四个阶段。所谓价格解释，就是向买方就其报价的内容构成、价格计算的取数基础、计算方式的介绍和解释。通过价格解释，买方可以了解卖方报价的实质、态势及其诚意。卖方可以利用这个机会表明自己的合理性及诚意，软化买方要求。价格评论是指买方对卖房的价格解释以及通过价格解释了解到的卖方价格的贵贱性作出批评性的反应。包括货物价格评论、对技术费的评论、对技术服务指导费的评论。讨价还价是在买方对卖方的价格解释给予评论后，重新报价或改善报价的要求，而卖方在听了买方的评论后就修改报价，或者未修改报价，要求买方提出成交价。而价格谈判结束阶段，双方可能达成的条件已进入自己成交的底线是结束的前提，但不是结束条件，最终结束谈判还应考虑降价率、货物分交以及最后再争取一个条件等。

结束了价格谈判阶段，整个商务谈判就进入了尾声，然而在最后达成交易前，有必要进行最后一次回顾。因为我们需要明确还有哪些问题没有得到解决，对自己所期望的交易结果的每一项交易条件进行最后的决定，以及着手安排交易记录的事宜。最后阶段，我们还可以进行最后的让步、提出最后的要求，最终签订协议。至此，整个商务谈判已经结束了。

老师为了让我们更好的学习和应用所学的知识，在结束了所有课程后组织了一次模拟商务谈判。起初同学们因为从未经历过，觉得很难，但是我们还是认真的准备了，从细节到整体，我们都按照正规的模式进行，积极的准备了需要的各种资料，每个人都穿着正装，在礼仪的细节上也有所意识和注意。在谈判进行的时候，大家都像职场精英一样，都很有那种“白领范”，谈判进行的有声有色，在我们看来是很不错的成绩，虽然在最后老师指出了我们存在的一些问题和没有注意到的细节，但还是在整体上肯定了我们的谈判。这对我们来说是一种锻炼，锻炼我们的专业知识的掌握程度，也锻炼我们的口才、心理素质以及思维方式和反应能力，为我们以后的工作和生活提供了经验，也让我们自己更加的肯定自己，让我受益匪浅。

通过这次的模拟谈判，我感悟到了很多。不要觉得从来没有干过的事情就是很难的事情，在你没有进入它的时候，你永远不会知道结果。只要你有一个认真的态度，有一个想要去做好它的心态，只要你去用心做了，肯定是有收获的，当你努力过了，你就会知道你比原来的自己要优秀的多。所以我觉得：越努力，越幸运。此次唯一的遗憾就是没有成为谈判人员，失去了一次锻炼自己的机会，以后有机会，一定要积极参加，为自己充电。

**商务合同洽谈拟写感悟范文 第四篇**

>一、实训目的

商务交流与谈判水平的高低是衡量营销人员素质的一个重要标准。此次实训的目的是让营销学生结合具体的案例有针对性的运用专业的谈判技巧和策略分析问题、解决问题，做到理论与实践相结合，理论指导实践，实践检验理论，从而使我们营销学生的素质得到一个更高水平的提高。

>二、实训时间

20xx年6月27日-20xx年6月30日

>三、实训地点

唐山学院A座103、A座大厅、A座704

>四、实训内容

这周的实训内容是商务谈判的模拟谈判实训，周一上午八点半，我们全体同学在A103集合，老师给我们做了具体的实训指导，详细讲解了此次实训的内容，主要有实训项目名称为商务谈判实训，实训要点包括谈判前期的规划、谈判的准备、资料的搜集分析、谈判各阶段策略的运用以及合同的订立等内容。老师还向我们做了实训动员，老师还要求我们以4-5人一组，组建虚拟公司构成谈判的一方，由每个小组的组长负责协调，然后自由与另一个小组结组，共同完成实训任务。可以选择现场谈判或拍成视频展示的方式，在老师做完实训指导后，我们两个小组便开会讨论决定采用现场谈判的方式。接下来，我们在仔细阅读了可供选择的案例之后，最终决定使用案例3“保健品项目合资合作”，进行谈判。

下午，我们每个人都对案例中不明白的地方进行了查询，同时自己在书中查询了谈判所需要的策略，并且准备了卖方所需要的背景资料。晚上我们小组开会，小组内部针对案例中不明白的地方进行了讨论，经讨论明白了谈判具体事项的谈判内容，并初步确定了谈判方案。

第二天上午，我们开始撰写具体的谈判方案，包括：确定谈判目标，明确谈判策略（开局策略、报价策略、讨价还价策略、让步、僵局处理、签约），确定谈判时间，预计可能发生的问题。下午，我们两个小组一起开会，将两个小组各自商议好的谈判策略进行沟通。我们进行了初次的模拟，确定了大致的谈判流程。

周三上午，我们进行了正式的模拟谈判展示，在正式模拟谈判之前，我们早早的便到教室进行了最后一次彩排，又一次针对我们的谈判中的细节问题进行了调整，并且针对入场顺序、座次、语速、时间控制进行了最后的敲定。

通过抽签，决定我们小组的展示是第三组。我们小组做完展示之后，仔细观看了其他小组的展示，在与其他小组的比较中，我们发现了许多不足。

周四是我们实训的最后一天，这一天我们观看了其他三组的以视频形式展示的谈判过程，然后指导老师对整个实训做最后的总结，指出整个实训过程的优点和不足。

最后，各小组总结各自的经验教训，撰写日志、报告，并将实训搜集的资料和合同、方案、谈判通则进行整理。

>五、实训收获和体会

所谓商务谈判，是指两个或两个以上从事谈判的个人或小组，为了满足各自经济利益的需要，对涉及各方面切身利益的分歧交换意见和进行磋商，谋求取得一致和达成协议的经济交往活动。商务谈判分为一人谈判和小组谈判两种，这次我们实训是采取第二种小组谈判的形式。谈判过程分为开局、磋商、协议、签约阶段。我们这次的实训就是要将所学的理论知识与实践进行结合，理论指导实践，使得这些知识在我们的谈判中得以融会贯通。

谈判中涉及了很多知识，有些是我们在课本学习到的，而有些是我们需要在真正的谈判中才能感受到的。例如谈判具体需要卖方准备什么东西，如何才能促成谈判顺利达成。通过这次的实训我们学到了很多知识，又一次得到了锻炼。

全面的收集信息对于一次商务谈判来说是很重要的，很多时候谈判的优势和劣势是直接由信息量的多少决定的，在谈判之前需要大量收集买卖各方信息，包括我方的公司发展情况、财务情况、谈判人员情况，对方公司的发展情况、盈利能力等。

商务谈判气氛的好坏直接关系到整场谈判的顺逆成败，会对谈判的进程和结果产生重要影响，因此谈判中气氛的营造十分重要，这次的谈判中，我们在对方小组入座之后送上了我们早已准备的茶水，这些茶水不仅体现了我们对于这次谈判的态度，让对方知道了我方对这次谈判的重视程度，营造了一种坦诚友好、热情愉快的谈判氛围，同时也通过这些优质的茶叶让对方了解到了我们公司茶叶的上好品质。

谈判双方做好了各种预备工作之后，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。价格固然不是谈判的全部，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由于双方价格上的分歧而终极导致不欢而散。作为卖方希看以较高的价格成交，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。固然听起来很轻易，但在实际的谈判中做到双方都满足，终极达到双赢的局面却是一件不简单的事情，这需要谈判技巧和胆略，尤其在第一次报价时非常关键。

报价时，不仅要以我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。这次实训我们采取了基准定价策略，直接报出了我方的最低限价，对方提出可以投资100万元，正好是我方的最佳谈判目标，因此我们没有就投资数额进行讨价还价，没能够真正感受到讨价还价的利害关系。

谈判中会遇到各种各样的问题，有些是我们可以提前预料到并加以准备的，而有些问题则不可预料。这些问题的出现导致谈判会出现很多变数，甚至是影响谈判的顺利进行，我们需要做出让步，有时可能还会出现僵局。这些问题就需要谈判者随机应变，而这些因素，导致谈判更像是一门艺术，而不是一种一沉不变，按部就班的流程。在谈判中我们采取了一步让步到位的策略，我们并没有对投资数额进行商讨，而是针对控股问题、利润分配、保险问题进行了一一的协商。我们的僵局处理策略就是暂时休会，买卖各方私下协商各自的谈判条件并进行修改，以期望更好的达成协议。总之商务谈判的目标是使合作双方达成一致的协议，使双方都感到自己有所得，有利可图，而不只是一方获利，这将是谈判成功的基础。谈判既是竞争，也是合作。

这次实训让我们感受很深，大家都非常重视并作了充分的准备。通过观看其他小组的谈判过程，发现在此次谈判中，我们小组有做的.好的地方，也有做的不好的地方。

首先，我们针对谈判策略仔细研究之后，决定应用上各种谈判策略，但是，我们并没有针对案例中的每一个需要谈判的细节来进行谈判，而是认为模拟的谈判中只要学会使用谈判方案，而且希望能够在有限的时间里将我们的谈判策略展示好便可以，并没有针对所有内容进行谈判；其次，我们也有做的好的地方，我们小组注意到了谈判中的许多细节，比如为谈判对方准备了我们的茶叶，谈判对方统一了服装，最后当场进行了合同的签订。

在跟其他的小组的谈判过程进行比较，我们的不足之处是谈判的过程不够充分详细，时间过于仓促，问题讨论不够深入。在听了老师的点评之后我们更是注意到了一些十分重要但是却从没有注意到的细节问题。在正式模拟谈判开始前我们又临时增加了一个递送名片的过程，但我们并没有充分考虑到接送名片的礼节，导致最后我方秘书站着递送名片，对方成员却坐着单手接名片的细节失误。看来我们所要学习和改进的地方还有很多，比如很多组都统一了正式的服装，会场布置的也很正规，铺上了红色的台布，他们都进行了充分的讨价还价，对谈判中的各种那个问题都进行了很专业的协商。

这次实训使我们得到了一次临场锻炼的机会，认识到我们每个角色之间的配合的重要性，找到了所充当角色的比较真实的感觉，提高了我们的应变能力，心理素质，并是我们增强了责任感和团队精神。在进行了这次商务谈判实训之后，我们对商务谈判有了一个更深的了解。事情的结果固然重要，但不是最重要的，很多时候，过程往往更值得回味。也许我们这次模拟谈判的结果并不理想，但经过了这次模拟谈判实训，我们每个人都会或多或少从中领悟到一些东西，或是几点体会，或是一点经验，或是认识到自己的不足，这为我们的未来发展奠定了一个基础，而这些经验也一定会在我们日后的工作生活中发挥更大的作用。

**商务合同洽谈拟写感悟范文 第五篇**

>保留式开局策略

江西省某工艺雕刻厂原是一家濒临倒闭的小厂，经过几年的努力，发展为产值200多万元的规模，产品打入日本市场，战胜了其他国家在日本经营多年的厂家，被誉为“天下第一雕刻”。有一年，日本三家株式会社的老板同一天接踵而至，到该厂定货。其中一家资本雄厚的大商社，要求原价包销该厂的佛坛产品。这应该说是好消息。但该厂想到，这几家原来都是经销韩国、中国台湾地区产品的商社，为什么争先恐后、不约而同到本厂来定货?他们查阅了日本市场的资料，得出的结论是本厂的木材质量上乘，技艺高超是吸引外商定货的主要原因。于是该厂采用了“待价而沽”、“欲擒故纵”的谈判策略。先不理那家大商社，而是积极抓住两家小商社求货心切的心理，把佛坛的梁、榴、柱，分别与其他国家的产品做比较。在此基础上，该厂将产品当金条一样争价钱、论成色，使其价格达到理想的高度。首先与小商社拍板成交，造成那家大客商产生失落货源的危机感。那家大客商不但更急于定货，而且想垄断货源，于是大批定货，以致定货数量超过该厂现有生产能力的好几倍。

案例分析：保留式开局策略是指在谈判开始时，对谈判对手提出的关键性问题不做彻底的、确切的回答，而是有所保留，从而给对手造成神秘感，以吸引对手步入谈判。

本案例中该厂谋略成功的关键在于其策略不是盲目的、消极的。首先，该厂产品确实好，而几家客商求货心切，在货比货后让客商折服;其次，是巧于审势布阵。先与小客商谈，并非疏远大客商，而是牵制大客商，促其产生失去货源的危机感。这样定货数量和价格才有大幅增加。

注意在采取保留式开局策略时不要违反商务谈判的道德原则，即以诚信为本，向对方传递的信息可以是模糊信息，但不能是虚假信息。否则，会将自己陷于非常难堪的局面之中。

**商务合同洽谈拟写感悟范文 第六篇**

所谓实训,就是将所学的理论知识与实际的操作应用相结合.在本次的商务谈判中,我了解到商务谈判是一门综合运用多种学科于商务活动的艺术,总的来说,这次实训对于我自身是受益匪浅.

在这次实训中,我是我们小组的负责人.经过小组讨论,最终结果是苹果公司与联通公司的买卖展开模拟谈判,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,主要是对苹果公司的公司状况进行了分析,通过分析这些让我方在谈判桌上更占有优势.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.谈判中,我方的队员齐心协力,表现优秀,最终获得了老师及同学们的肯定.

通过这次实训,我明白了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.

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.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.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.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.

此次模拟谈判,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,以便为我们进入社会打下一个坚实的基础.

**商务合同洽谈拟写感悟范文 第七篇**

今年的一月份我们终于迎来了我们期盼已久的商务谈判实训课程。这种期盼也许是想对自己做一个测试也可能是想感受自己穿上职装的那种气氛，但总之是期盼加激动。老师让我们进行模拟谈判是为了锻炼我们对知识掌握的灵活程度和实际运用能力，是对我们全方面的一个测试，作为在校大学生我们应该感谢老师给我们的这次实战机会，让我们拥有了实战的经历和一点点的经验，是我们懂得了姿势和实际转化。

我们小组是“冷酸灵公司”本小组在谈判中虽然变现不尽人意，但是还是得到了一定的收获。从谈判前人员的分工，收集相应的资料，自定谈判规划，模拟谈判的排练都锻炼了我们组各个成员的动手能力、沟通能力、组织能力等，同时也增进了我们同学之间的友谊，也拉近了老师和同学之间的距离。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。凡事开头难，第一场我们进行谈判时大家都非常激动也全部认真细心的观察，一切事物只要有好的开端后面的就会比前面的更好，所以开端很重要。我们第一组谈判过后老师先让大家做了点评，我们大家都纷纷发表自己意见，老师后来也做了点评，毕竟是第一组，我们的不到之处也是我们应注意的事项。原本我们组会有更多时间去准备，但是由于各种原因我们只有提前，在谈判前我们做了多次模拟，如果说我们在谈判桌上的是一场谈判，那么在私下我们的准备与模拟更是一种很好的谈判。在开始前的一个小时我们还对谈判的内容熟悉了一边，也许是希望太高了，最后的结果并不是我们想要得到的，这就是理想与现实的差距吧。

我们小组由：主谈、市场部经理、财务部经理、销售部经理、和法律顾问五人组成。在看别人谈判是我们感觉很随意，但到自己亲身经历时却不知所措、无从说起，这就是所谓的眼高手低。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。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。

在这次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，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。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。而在商务谈判中，我们为了获得成功，我们必须确定一致的谈判态度、充分了解谈判的对手、准备多套谈判方案、建立融洽的谈判气氛、设定好谈判的禁区、语言表述简练、控制谈判局势、利用让步式进攻、而更应该记得的是：谈判是用耳朵取胜，而不是嘴巴，所以我们在谈判中一定要注意倾听。唯有做到以上，我们才能在谈判中取得双赢。但是我们也要做到以下几点：

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，该回避经过一周的商务谈判实训，使我对谈判的整个流程有了更进一步的了解.

3、在谈判中要采取灵活的谈判方式。一个问题谈不下来，就应想尽一切办法，转移话题，洽谈其他方面的问题，必要时采取停止谈判。

4、明白双赢不是双方平均得利，而是各取所需。很感谢学校和老师给了我们这样的实训xxx会，这让我学到了很多好的。

**商务合同洽谈拟写感悟范文 第八篇**

法律谈判的独特性

随着我国改革开放进一步扩大和经济水平大幅度提高，各类法律纠纷总量很大并呈上升态势，仅通过法院、仲裁等力量根本不能很好的解决纠纷。近年来，法律谈判作为一种高效的纠纷解决机制越来越受到重视。

法律谈判与其他纠纷解决方式相比，其独特性表现在：

第一、法律谈判没有严格的程序和模式[2]。法律谈判不像诉讼，包括起诉、立案、审判、执行等一系列严格的程序和模式，它是双方面对面的对话交流。它只需要双方当事人及其谈判律师在法律允许的范围内自主把握节奏，不用拘泥于特定的程序和模式。所以，法律谈判的程序简洁，既节省双方解决争议的时间，又降低了双方当事人解决争议的成本。

第二、只有当事人及其谈判律师是法律谈判的参与人。与诉讼、仲裁和调节等纠纷解决方式最明显的区别就在于，法律谈判没有法官、仲裁员和调解员等第三方。而且，律师所履行的也只是告知和谈判的义务。谈判双方能够高效的处理谈判中遇到的突发状况，避开诉讼中出现的互相推诿现象。

第三、与其他冲突化解方式比较，法律谈判是最有可能出现双赢局面的方式。相互信赖的双方，在法律框架内，以平等、公平及诚实信用的方式化解冲突。通过谈判，双方当事人能够最大程度的在竞争与合作之间，找寻最符合双方利益和价值的共通点。

法律谈判的应用价值

在我国司法实践中，只有少数冲突通过诉讼解决的。并且，在诉讼中，还有相当一部分争议是通过谈判磋商化解的。法律谈判作为一种高效地冲突化解方式，必定具有其存在的合理性与正当性理论基础。关于法律谈判的应用价值，本文从以下方面简要分析：

第一、法律谈判能够提高当事人的法律观念

谈判律师利用了他的法律技能和技巧，并且从专业的法律角度与对方谈判。所以，谈判律师在妥善处理当事人之间的利益冲突、协调当事人之间的利益关系的同时，能够有效地灌输、强化当事人的法律意识。在一些纠纷中，还能使当事人了解并注意善良风俗意识和公共利益意识[3]。

第二、法律谈判可以充分反映当事人意志

法律谈判以当事人自愿协商为基础，它无疑是当事人意思自治的最优选择。对于很多缺乏法律知识和谈判经验的当事人来说，谈判律师也只能在授权范围内为或不为一定的行为。只要当事人在法律允许的范围内，能够真实正确表达自己的意愿，就可以委托谈判律师为其争取利益。一名优秀的谈判律师，应当最大程度地做到让当事人的自由决策体现在谈判的每个环节和过程。所以，法律谈判的每个阶段，其实都是当事人意思自治的有效反馈。

第三、法律谈判既能减轻当事人压力，又能有效地实现司法资源优化配置

法律谈判是在求同存异、实现双赢的最终目的下，考虑如何将时间、精力、费用等成本降至最低的同时，探索化解冲突的最适宜方式。正是因为法律谈判的这种优势所在，使得许多民事纠纷不经诉讼程序便得到妥善的处理。从这个角度来看，法律谈判既减轻了当事人的讼累，又在一定程度上实现了司法资源的优化配置，能够很大程度上减轻司法机关日益严重的案件负担。

**商务合同洽谈拟写感悟范文 第九篇**

前言：实践是检验真理的唯一标准，只有在实践当中将自己所学到的知识原理进行运用才会使自己提升。虽然此次的商务谈判是一次模拟性的但是在模拟当中只有每个人都充分的发挥才会真正的体验到谈判的魅力之所在。不言而喻，在经济的高速发展，竞争力异常残酷这一大背景之下，作为营销专业的同学而言掌握商务谈判的技巧是非常有必要的，所以我们进行了为期一周的商务谈判模拟实训。 目的：经过对商务谈判课程的系统学习， 我自认为对商务谈判的进程以及谈判的技巧有了概括的了解。我们大多数人都肤浅的认为商务谈判就是为了解决买卖双方争议或争端的一种行为方式或手段，而我认为所谓的谈判并不仅仅就是买卖双方为了促成买卖成交而进行的，其核心的思想是在双方达成交易的前提下买卖双方建立良好的长期合作关系。它作为关系交易成败的一种手段，涉及买卖双方的经济、利益。商务谈判的目的是参与谈判的买卖各方都须通过与对方打交道或正式的洽谈，并促使对方采取某种行为或作出某种承诺来达到自己的目的，实现自己的目标。

实训内容：实训活动依据背景材料,由教师为指导教师把班级学生分为15组,组建本次模拟实训的各个谈判方,并指定各小组负责人。这15组的角色分别是由瓜农、中间商、消费者构成。其谈判的流程为瓜农作为产品的供应商提供给产品给批发商，然后批发商转手消费者，同级之间可以进交易，瓜农与消费者进行直接交易要缴纳50%税。我们小组担任批发商的角色，小组由三个人组成。我们谈判的进度分阶段进行，全过程的商务谈判模拟实训,包括谈判前期的规划,谈判的准备,资料的搜集分析,谈判各阶段策略的运用以及交易凭证订立等内容。

在准备阶段要做的有三点：

第一、组织一个高效精悍的谈判班子，成员要有较高的素质，成员内部分工明确，协同合作。

第二、搜集情报资料,此所谓“知己知彼,百战不殆”。

第三、商务谈判方案的制定,包括确定谈判的主题和目标,选择谈判时间及空间,把握对方的谈判目标.。

第四、最终达成交易。

总结：为期一周的商务谈判实习结束了, 在这次实习中我们进行了模拟商务谈判，.通过对角色的分工,我对谈判的各环节有了进一步的了解。这让我对商务谈判有了新的认识：

不论在日常生活里, 还是在今后的商业往来中，谈判都无时不在发生,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。 .在谈判时,不要被对方的气势所迫,不要表现急于拿下,不要让自己被动,表达自己的诚意,但是价格需要商量, 而不是单方的一味压价. 谈判时一定要有理有据定要有理有据有节, 不能过于屈服。 谈判时应特别的注意一下几点：

（1）清楚直观地表述思想同时学会倾听。

（2）充分的准备，要取得商业谈判的成功,必须在事前尽可能多地搜集相关信息.

（3）高目标：有高目标的商人做得更出色.期望的越多,得到的越多。

（4）耐心.如果谈判时对方赶时间,你的耐心能对他们造成巨大的影响。

（5）.满意。如果在谈判中对方感到很满意,你已经成功了一半,满意意味着对方的基本要求已经达到了。

（6）让对方先开口：找出谈判方渴望达到的目的是否低的最好方法就是劝诱，他们先开口，他们希望的可能比你想要给的要低,如果你先开口,有可能付出的比实际需要的要多。

(7)第一次出价：不要接受第一次出价，如果你接受了,对方会想他们其实能再压一下价,先还价再作决定。

**商务合同洽谈拟写感悟范文 第十篇**

天津某半导体工厂欲改造其生产线，需要采购设备、备件和技术。 适合该厂的供应商在美国、 日本各地均可找到 2 家以上的供应商。 正在此时， 香港某半导体公司的推销人员去天津访问， 找到该厂采购人员表示可以协助该厂 购买所需设备和技术。 由于香港客商讲中文，又是华人，很快关系就熟了，工厂同意他代为采购。 由于工厂没有外贸权，又必须委托有外贸权的公司做代理，A 公司接到委托后， 即与美国和日本的厂商探询，结果，美国和日本的厂家有的不报价却回函问：A 公司与香港 B 公司的关系是什么?有的出价很高。 A 公司拿的探询结果未达到预期目标，具体人员与工人进行了讨论，最后得 出了一致的结论。

问题：

公司的探询是否成功?为什么? 2 天津工厂应做何种调整?为什么? 3.天津公司的探询要做何调整?为什么’ 分析： 1.天津香港公司公司香港公司的探询姑夫败的。田为外商有的不报价，探询没 结果。有结果时，条件太苛刻，非诚意报价。 2 天津工厂的委托有时序错误，必须调整。香港公司不能代工厂签进口合同，直 接找香港的探询可能加快进度，但存在签约和对后续工作影响的问题调整内容; 让香港公司的外探纳人天津公司的对外探询中，并且以天津公司为主，避免探询 混乱。 3.天津公司要与工厂、香港公司统一意见——内容和策略，并把该项目的探询 统一组织起来。同时要重新部署探询地区和对象，不给外商造成有多个同样项目 在询价的错觉。

**商务合同洽谈拟写感悟范文 第十一篇**

此次谈判我们小组是代表xxx一方，谈判标的物是xxx，主要围绕获得这几块土地的开发权谈判。于是我们便开始了分工，我在此次任务中主要担任的是主谈手，刘岳副谈手。围绕着我们的工作和谈判任务，我们开始了一系列的准备。

1、 组织小组成员开会并主持讨论，协调组员之间的沟通。

2、作为我们小组的主谈手，首要的工作就是组织小组的工作准备流程。我们整个谈判的准备的时间是一个星期，在这一个星期中，开了三次讨论会议，每次的讨论都有着不同的目的，第一次会议是小组成员的初次交流，先建立团队熟悉感，还有问题的初步认知，初步确定我们谈判的方向。二次会议则是确定谈判主题，谈判细则，谈判条款，然后进行明确的分工。三次会议是谈判前的热身和细节补充，就准备好了的谈判方案和合同进行修改和完善，并初步练习谈判时的情景。就这样我们的准备阶段经过了三次会议的讨论，每次的会议通知和组员关系协调工作都由我们组潘祺来做。

3、合同的拟定

商务合同是指交易双方在交易中权、责、利和义的.书面表达方式。内容除了交易的主要条件如土地的使用权限、土地的开发方案、 各方利益的协调、地块数量、价格、支付外，还包括不可抗力、索赔、仲裁等条款。我们合同的拟定是在谈判双方的共同沟通下完成的，我们就谈判的条款来定合同的内容，其中有些条目是我们谈判桌上不谈的，就私下讨论完成，写进合同中。在合同的拟定过程中，我主要是与对手的合同负责人商讨合同的订立事宜，共同协商出一份合同。

3、谈判技巧与策略的商定、资料的查找与温习

作为主谈手，要与副谈和其他成员商定谈判时使用的谈判策略，定好谈判方案，确定谈判策略后要知道在什么时候利用此策略，在什么情况下利用该策略能发挥更好的效果。同时，想要在谈判时占据有利地位，必须对我方的资源有足够的认识，并且要找一些实证资料来作支撑，也要了解谈判对手的弱势，这样在谈判时才能进行有利的论证和反驳。因此在谈判中，我们能够很好地运用我们之前准备的策略，一步步地按我们的方案走下去，虽然最后双方没有达成一致，没有交易成功，但是我们的策略运用、快速反应能力得到了很好的效果。

**商务合同洽谈拟写感悟范文 第十二篇**

甲方(采购方) 乙方(供应方)：

本合同在甲方和乙方之间订立。按照以下规定的条件和条款，甲方同意购买且乙方同意售出下述商品：

1商品名称、规格和数量

甲方根据技术标准购入所需产品。名称列入附件一。所附技术协议、质量保证协议及保密协议均为构成本合同不可分割的一部分。在甲方同意的情况下，乙方有责任采取一切与合同供货相关的必要措施，如投资及有效地利用其生产能力。

2合同价格：价格和有效期列于附件一。

3交货目的地：韩国晓星公司

4交货时间;交货时间及数量将另作规定。

5包装：依据具体规定包装。

6交付

货物的交付在到达甲方指定的目的地，并经甲方验收合格后视为完成。

如果预料发生交货或提供服务的延迟，乙方应立即通知甲方。同时，乙方必须及时做出相应的补救措施并报告甲方。

乙方应在对甲方不造成任何经济负担的条件下确保有一定成品的安全库存量。在附件一中甲方将对每种产品的数量作出明确的规定。甲方保留在任何时候检查库存的权力。

如果乙方因不可抗力外的原因不能按时交货，甲方可在总额不超过合同价格5%范围内要求其按每延迟一周交货支付合同价格的作为罚金。

7风险转移和发运

货物的风险只在货物已到达第3条规定的甲方指定的交货地点并已办理收货手续后才转移给甲方。

通常情况下装卸运输费用应由乙方负担，特殊情况另作协议。

每批货物都应有装箱单或包裹附单以表明其内容和完整的订货参考。

8发票

发票应表明订单序号或送货单的号码。如果发票内容或提供资料不完整，则发票不能支付。发票的复印件应注明副本。

9付款

合同支付的款项应自完成供货且甲方接受到发票之日起90天内支付。

支付行为并不表示对供货符合合同要求的认可。

10质量保证

乙方必须与甲方签订《质量保证协议》，并严格执行之。

11技术

乙方必须与甲方签订《技术协议》，并严格执行之。

12保密

乙方必须与甲方签订〈保密协议〉，并严格执行之。

13分包给第三方

未经甲方书面同意不得分包给第三方，否则甲方有权全部或部分退出合同并提出损害索赔。 14条款的终止本合同经双方签字后立即长久生效，本合同提前6个月通知后可以终止。如果有特殊原因，甲方有权提前终止合同，特殊原因如下;

a乙方破产或影响资产的组织调整。

b违反本章第10质量保证条款。

c违反本章第11技术条款。

d违反本章第12保密条款。

15附加规定

本合同的任何变更应以书面形式并由双方代表签字方为有效。

本合同及其附件构成合作双方关于此项事宜的专用合同。因此，所有关于此项事宜的原有协议作废。

如本合同中的个别条款生效，将不影响其它条款。合作双方将友好协商达成具有同等经济效果的条款以取代失效的条款。

16仲裁

凡由执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争执，应通过友好协商解决，如协商无效，则应申请由仲裁委员会进行仲裁。该仲裁裁决为终局裁决，对双方均有约束力。仲裁费用由败诉一方负担。

兹证明，本合同由双方签署正本两份。

甲方名称：韩国晓星公司 乙方名称：中国山东齐鲁石化公司 单位地址： 韩国首尔 单位地址：中国山东

法定代表人：

法定代表人：

委托代表人：

委托代表人：

**商务合同洽谈拟写感悟范文 第十三篇**

这次参加了路局组织的商务谈判专题培训研讨的学习，受益匪浅，感触较深。在培训期间，范红珉老师专题讲解了《铁路货物运价政策及运用》，山东财经学院的王鹏教授讲解了《商务礼仪与技巧》，李永春教授讲解了《商务谈判策略与技巧》，中铁快运王来部长传授了《中铁快运实际操作案例》经验。在培训后期，青岛西车务段和青岛站做了青啤商务洽谈演练。通过这次培训，个人感觉针对性、实用性都非常强，效果明显，为在今后营销、开发工作的开展，打下了基础，提高了我与客户企业在商务洽谈中应当注意和掌握的技能。下面具体谈谈几点体会：

我在大客户部任职，主要为港口大宗矿石客户提供运输服务工作。在实际工作中，商务谈判机会多，既有每年老客户的合同续签洽谈，又有新开发营销客户的洽谈工作，情况各异，但中心一致。作为路方代表，希望客户能通过铁路运输原材料及产成品，而且运输量越大越好。但在实际洽谈过程中，都会碰到各种各样的问题。比如说，近几年来，由于国家宏观调控，调结构转方式，国家对环保方面的要求越来越高，以及整个钢铁行业粗钢产能过剩等情况，带来整个钢铁业的萎靡不振，亏损严重。在这样的形势下，直接带来了铁路发运量的减少，市场占有率持续下滑。

面对如此不利的局面，我们从源头抓起。首先，进行市场调查，安排驻港组了解进港矿石企业的疏港情况，以及其他运输方式的价格变化等信息，对此进行了认真分析、对比;其次，梳理目标客户，根据企业的不同情况选择了9家管内钢铁企业作为待开发客户;第三，对确定的目标客户进行针对性的调查了解，如：厂内设备数量及开工率、原材料使用量、目前的运营方式、负责人等情况，都进行了深入细致的调查摸底;第四，采取上门营销的策略，面对面听取企业的介绍，了解企业为何不采用铁路运输的原因;第五，根据企业提出的问题，及时向上级主管部门进行分析汇报，并争取有关政策支持;第六，再次与企业约谈，介绍我方提出的解决方案及服务流程，经过多次磨合，最终达成一致意见。目前，我们已经成功与齐林傅山钢铁有限公司签订服务协议，并于3月底前启动铁路运输业务，月均运量5万余吨，增收运输进款500多万元。

通过这次商务谈判的培训，让我对谈判的流程有了更进一步的了解。商务谈判是所有工作中不可或缺的关键一环，礼仪最大化是每一个谈判者的最终目标。但每个谈判者都因该牢记：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。

首先，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，其次要有必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握的。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、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。礼仪是谈判人员道德和文化素养的外在表现。谈判小组任何一个成员在谈判时的着装、言行，都可能关系到一场谈判的成败。所以，谈判人员对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，因为很多问题只有在谈判进行时才出现。总的说来，谈判策略终要影响谈判结果，制定有效的谈判策略是很有意义的。

谈判细节决定成败。在谈判时什么该说，要怎么说，什么事情可以同意，什么时候可以妥协，甚至到穿着，会场布置都是很细节性考虑的问题，比如说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，这些都要在谈判的氛围中去体会，有时表达错一个意思，都将会导致谈判的失败。不仅仅是谈判，做事也一样要注重细节。

总而言之，通过这次培训，使自己对商务洽谈有了一个深层次的认识，时间虽短，收获很大，以后还要继续加强自己在商务礼仪、谈判细节等方面的学习和积累，加强与兄弟单位之间的交流，加强团队建设，为全局的营销开发、增运上量目标的实现，作出自己的贡献。

**商务合同洽谈拟写感悟范文 第十四篇**

>一 谈判起因：

我方公司看好对方律师代理处理的地皮潜在价值，想要开发一房地产资源。由于目标地段地理位置比较好，有比较好的升值空间，上方在价格上很难达成一致意见所以公司决定以谈判的方式来解决问题。

>二市场调查的手段和结果：

谈判准备工作：

谈判主要是围绕中心问题“价格”来展开，对于目标地皮市场前景比较好的因素我方准备针对近年来国家政策对楼市的宏观调控来应对，并且针对对方代理律师出示的房产出售条件上以房屋结构和折旧费用等方面展开谈判，对于此房地产产业税即将到期我们也做了点文章。

第一， 调查准备工作。派调查人员调查房地产目前国内的准确行情，

目标地段的地理环境，国家关于房地产方面的具体政策，了解房地产产业税方面的知识。

第二， 谈判团队的构建。我准备有总裁亲自带队，调查员临时秘书总

裁陪同，法律顾问做法律向导，总经理主谈。

第三， 谈判场地的安排。由于双方都比较重视这块地皮，谈判场所经

**商务合同洽谈拟写感悟范文 第十五篇**

为期四天的商务谈判实训课结束了，虽然时间很短暂，但我们在实训的过程中学习到了很多课本上学不到的知识。在这次实训中我们进行了商务谈判业务的模拟操作，让我对谈判的各环节及各种人员的安排配置都有了进一步的了解，这让我对商务谈判有了新的认识。

实训初包老师先以天津公司购车的案例对案例中涉及的对于附加条件较多或较严的商品，探寻时用电话方式效果如何、对于货到码头后再考虑许可证的探询条件是否能够采纳以及供方或代理方会面临什么方面等几个方面给我们进行了详细地讲解，之后我们便开始分别对计算机生产线技术转让谈判前的准备、二极管生产线的交易谈判、环形灯生产技术与设备引进的联合谈判、打印费的谈判、陶瓷压敏元件生产技术费的谈判、实习生交通条件的谈判以及技术指导专家带家属的谈判进行小组讨论。

通过商务谈判综合训练，我们在实际操作中熟悉、掌握了谈判的基本理论、基本原则和基本方法，把握了商务谈判的准备、开局和签约的各个阶段的运作，掌握了商务谈判开始之前手机情报的方法，组建谈判团队并掌握制定谈判计划的方法，熟悉商务谈判的策略和技巧，并且能够在模拟商务谈判活动中熟练运作。实训中也培养了我们收集资料的能力、语言能力、思辨能力、应变能力及团队合作能力。同时也知道了商务谈判时谈判一种，它是指企业为了实现自己的经济目标和满足对方的需要，运用口头或书面的方式说服、劝导对方接受某种方案或所推销的产品与服务的协调过程。作为应用与商业活动的一种谈判，它有着自己的特点：商务谈判是以经济利益为目的。其次，谈判中作为解决问题方要有具体的解决措施。最后，谈判的结局最好是双赢。

此外，通过周四的实际谈判我们对商务谈判有了更加深刻的认识。在谈判前，资料的收集、整理对谈判很重要，影响着谈判的进度和达成一致的成功率。在谈判开始之前分配好谈判选手各自的任务、职责以达到互相配合、相互协调的目的，从而提高谈判成功率。在谈判时，要明确自身立场时刻保持清醒的头脑，不要陷入无畏的争论中乱了方位，不要被对方的气势所迫，不要表现急于拿下，不要让自己被动，表达自己的诚意，但是价格需要商量，而不是单方的以为压价。要有敏捷的思维更要不断转换思路扭转谈判形势。谈判时一定要有理有据有节，不能过于屈服。适当时候掌握技巧，谈判过于紧张时需要有人跳出来唱黑脸，如果谈判无法进行，唱白脸的这时缓和氛围。一旦无法达成协商结果时，不要顾虑太多，约定时间再谈，不要急于定结论。

这次实训我们脱离课本，将理论应用到实际中来。从时间上看，商务谈判时一门注重实践，讲求实用，重在解决问题的应用科学。它既有规则性和原则性，更具有灵活性和创造性，是实际与智慧的较量，是学识与口才的较量。所以学会商务谈判不但是学会在市场经济规则中如何与人竞争，还可以学会如何与人相处和竞争中如何去驾驭自己的理智与感情。这个意义上来看，商务谈判是每个人都应该去学习，去研究的一门学科。

**商务合同洽谈拟写感悟范文 第十六篇**

>一、实训目的和要求

商务谈判综合训练是市场营销专业必修课中的实践课。通过商务谈判综合训练，使学生在实际操作中熟悉、掌握谈判的基本理论、基本原则和基本方法，把握商务谈判的准备、开局和签约的各个阶段的运作，掌握商务谈判开始之前收集情报的方法，组建谈判团队并掌握制定谈判计划的方法，熟悉商务谈判的策略和技巧，并且能够在模拟谈判活动中熟练运用。

此次实训要求学生掌握商务谈判前情报收集的基本方法；制定商务谈判计划的基本方法并学会制定商务谈判计划；商务谈判地点选择方法及布置场地的技巧，掌握模拟谈判的方法；商务谈判各阶段的谈判方法、技巧和策略，包括开局、报价、议价、让步阶段；在商务谈判中准确把握结束时机，熟练运用商务谈判的结束技巧和促成签约的策略。

商务谈判实训分三个阶段：

1.商务谈判准备：收集情报；制定商务谈判计划。

2.商务谈判过程：开局、报价、议价、让步各阶段特点及策略实施。

3.商务谈判结束：把握时机，结束谈判，签订合同。

>二、实训过程

实训第一天展开指导大会，老师布置实训任务并给我们播放商务谈判模拟视频。首先我们进行分组，每5人组成一个谈判小组，并由学生自行分配谈判角色，包括：谈判组长、商务人员、技术人员、法律人员、财务人员、后勤人员。每个谈判小组在指导教师处抽取模拟谈判情景，并确认自己的谈判角色，我们组是雀巢收购徐福记中的雀巢方。然后进行人员分工，根据谈判小组成员的各自特长，进行合理分工，明确责任范围，重要的是解决在分工基础上的小组成员的全面合作问题。第二天的实训内容为收集情报，第一步收集与本次谈判有关的政治、经济、文化、行业信息及相关标准等。第二步尽可能多地收集对方的相关情报并加以分析。第三步收集潜在竞争者的情报并加以分析。第四步？预想取得良好的谈判结果。第五步评估你方的需求和利益。第六步确定谈判协议最佳替代方案。第七步确定保留价格和理想成交价。第八步评估对方的谈判协议最佳替代方案。第九步理解对方的真正利益。第十步确认双方谈判代表的权利。第三天我们制定出书面谈判计划，谈判计划包括以下几个方面的内容：

①谈判双方公司背景；

②谈判的主题及内容；

③谈判目标；

④谈判形式分析；

⑤相关产品的资料收集；

⑥谈判的方法及策略；

⑦谈判的风险及效果预测；

⑧谈判预算费用；

⑨谈判议程。

第四天每两个小组配对进行模拟谈判，最后根据模拟谈判的情况修订谈判计划。第一步布置谈判场地，通常布置谈判场地包括：欢迎横幅、“流水牌”安排、会议室横幅安排、会议室的布置、会议室谈判桌及座次安排、会议室设备安排、辅助文具安排、茶水饮品安排、休息场地安排，本次实训由于条件有限，仅需学生完成会议室谈判桌及座次安排。第二步进行模拟谈判，一方实施本方的谈判方案，另一方以对手的立场、观点和谈判作风为依据，进行实战操练、彩排。把可能出现的场景尽可能地都模拟到。模拟对方的小组甚至要比对方可能的表现更加过分，以利于我方有针对性地调整谈判计划。在模拟谈判过程中，尽可能全面地运用学习过的开局、报价、议价、让步、结束各谈判阶段的谈判策略。实训最后一天，谈判双方经协商签署了谈判合同，谈判成功结束，实训也成功结束。

>三、心得体会

为期一周的商务谈判实训结束了，在这次实习中我们进行了商务谈判业务的模拟操作。通过对角色的分工，我对谈判的各环节及各种人员的安排配置都有了进一步的了解。这让我对商务谈判有了新的认识：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质量的高低以及生意场上的成败得失。

**商务合同洽谈拟写感悟范文 第十七篇**

为了更好地为客人服务，诊所规定每天早晨九点十分到十点是早培训时间。最近一段时间都在做医患沟通的培训，每天选一位客人一位医生一位护士，模拟真实的医患沟通的场景进行演练，每个人都要参加，学习优点指出不足。

每天接待客人和配合医生，觉得是很平常的事情，自从参加了医患沟通的培训之后，我觉得接待患者不只是把客人带到诊室准备物品那么简单，怎么做才能为客人提供周到的服务，怎么做才能给客人留下很好的第一印象，怎么做才能让客人放松，怎么做才能更好的协助医生做好诊疗等等很多问题需要我们去想去做。每次参加完培训，我会把大家讨论的需要注意和改进的地方记下来，运用到实际的工作中，经过一段时间的改进，我觉得自己现在接待客人与客人聊天比以前更自然，也比以前更自信。

以前到前台请客人不做自我介绍，很多时候客人想叫你，也只是说护士小姐，感觉就是有距离感，现在去请客人先向客人做自我介绍，展现自己的自信同时客人也能称呼你的名字，感觉更亲切了。很多客人来看牙，其实是很紧张的，因为不知道牙齿有什么问题，心里很不安，这个时候给他们一个亲切的笑脸，可以缓解他们心中的紧张，拉近彼此的距离，也可以方便接下来的问诊。请客人进诊室的路上，可以介绍一下诊室的环境，有的人怕冷有的人怕热，进入诊室可以问一下诊室的温度是否合适，有的客人第一次看牙医，坐到牙椅上紧张，可以帮助他们坐牙椅，主动为他们垫个靠垫，坐得舒服了，就不会那么紧张了。问一下客人的就诊目的，细心听他们讲牙齿情况，然后为他们介绍一下看诊医生，这个医生擅长的技术，请客人稍候，去请医生。向医生说明客人的就诊目的，医生进入诊室，为客人介绍医生，这样医生和客人都对彼此有了初步的了解，缩短彼此的距离，接下来认真听医生和客人沟通，准备需要的物品。在这个过程中适时给客人鼓励和赞美，让他们慢慢接受你。

很多时候不是客人不重视自己的牙齿，而是以前看牙的经历不太好，没有勇气看牙医，耽误了牙齿的治疗，到了不得不治的时候，精神上痛苦，经济上昂贵。我希望通过我们的努力，让更多的国内的客人可以像欧美客人那样轻松看牙，享受看牙的过程，每年检查两次牙齿，洗两次牙，牙齿健康，费用便宜，不再烦恼看牙贵。

**商务合同洽谈拟写感悟范文 第十八篇**

谈判目的：锻炼我们的应变能力以及增加职场经验，把所学的知识应用到实际谈判之中。

谈判内容：这两个星期的周六与周日我们一直在做商务谈判实训，虽然觉得很累很忙也很有压力，但也蛮好蛮充实的，让我受益匪浅，收获颇多，为迈出校门走向社会打下基础。

通过本学期的模拟商务谈判之后，我已基本了解及基本掌握了国际商务谈判的流程，了解谈判各个过程环节的要求及注意点以及风格的体现。虽然我们组在最后一场作为压轴的谈判中谈判破裂，但是我相信我们小组每一个成员包括我自己从中一定学到了不少东西，并且对于自己的表现我们也有自己的感想与反思总结。

第一，在进行正式谈判之前我们双方人员要进行深入的友好沟通，明确此次谈判的目的；确定谈判人员及相关人员分配问题；相关性的全面搜集资料，全面分析目标的关键所在，周全谈判计划，制定详细合理的谈判方案；运用谈判技巧策略争取自身利益最大化；协议的拟定；谈判总结成果汇报。

第二，谈判的主体关键就是人。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握的，因此，谈判人员的职务分配至关重要。谈判人员的性格决定了其谈判风格，而首席谈判人员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、细节都能影响谈判的趋势，只有拥有谈判主动权，在谈判中拥有谈判主权，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，谈判过程中谈判策略是指挥棒。每一个企业发展讲究策略，本次小组谈判的表现及策略具有明显的阶段性。与广东布凡服装有限公司的贸易谈判中，合理的顺从，建立友好合作关系，后来在计划从慢慢的应用中，渐渐脱离了活动的主控权。其主要原因是我们对于“广告学”的不熟悉和不了解。对于对方提出的许多问题都答不上来，连最基本的价格分配，我们财务部的同学都不能及时作答，导致对方对于我们公司产生了不信任的心理。

通过此次谈判后我才充分的认识到我们的不足之处：一是知识面太窄，信息了解不够全面；二是准备资料比较充分，但利用的不够好。收获是：一是虽然这仅仅只是一次模拟谈判，却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，相信我们都已进入了自己的角色之中；二是所有谈判人员都积极出谋划策，我们看到了浓浓的团队意识，也感受到了合作的伟大力量。尤其我们组的对手陈淑敏同学的确让我意想不到，他竟然在谈判中发言非常积极且到位，那时我对她真的有一种欣赏的眼光。原来每个人都有他的想法和深藏不漏之处。三是谈判过程中的激烈争辩、讨价还价、迂回战术，都在一定程度上锻炼了我们的语言表达能力和应变能力，也让我认识到了自己的不足之处――应变能力有待提高。

很庆幸自己能参加本次模拟商务谈判实训，虽然短暂的模拟谈判实训结束了我却有点意犹未尽，同时在此活动中我也学到了许多在平时课程中没有学到的知识，补充了实际谈判技巧。在此实训中我进行了商务谈判业务的模拟操作，通过对角色的分工使我对谈判过程的各个环节有了进一步了解和认识。谈判是双方互相交流、磋商、争辩的过程，不可能单凭一方的意愿行事，必须研究对手，认真听取对方的观点和条件，只有双方达成共识谈判才能成功，他是双方共同努力的成果。在谈判技巧中我们团队首先创造了良好的谈判开局阶段，通过寒暄营造一个轻松和谐的环境，为后阶段做好准备。在报价方式中，要把握报价的原则和合理方式确定报价。在还价中要根据具体的条件和环境中进行，具体策略包括投石问路、竞争对比策略、目标分析、举证法、假设法、条件法等。在此阶段中还应学会打破僵局，促进谈判的成功。在本次谈判中，我担任北京非凡广告有限公司的业务经理，为了顺利完成谈判、拿下订单，做了许多准备工作与努力，但也乐在其中，学到不少知识和实用的东西。除了在谈判策略和流程之外最大的收获是在商务礼仪方面，谈判活动一般比较正式，老师要求我们一律穿西装来参加，对从事谈判者的精神面貌及其给对方的印象和感觉都带来一定的影响。另外还有握手、坐姿、称呼等礼节，都是我们平时在课堂上涉及不到的。

在谈判结束之后，老师组织场外同学以及场内同学进行点评和总结，我深刻记得许金丽同学给我提出的建议，以后在生活学习或工作中态度谦和，不应该语气生硬，这样很容易使谈判破裂，但最终我们也是以破裂而宣告结束。

谈判的结果不是要有一方输或赢，而是双赢。如何实现双赢才是我们的最终目的，俗话说知己知彼百战不殆。只有在谈判之前做好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，从而成功。老师对我们团队的评价：对于广告了解太少，使自己团队在回答对方问题有所犹豫和停顿，表现的很不自信，造成最后谈判破裂。事情的结果固然重要但过程往往更值得回味。经过这次谈判，我们每个人都会或多或少从中领悟到了一些东西或几点体会或一点经验或认识到自己的不足之处，那就让我们找准方向，朝着自己的目标前进吧！

最后感谢庞爱玲老师为我们提供如此良好的锻炼学习机会，为我们在以后的工作中提供丰富的经验。

**商务合同洽谈拟写感悟范文 第十九篇**

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。

**商务合同洽谈拟写感悟范文 第二十篇**

通过这次谈判，自己我们都学到了许多东西。总的来说，我们觉得，在谈判中应该坚持下列原则：

(1)知己知彼的原则

“知彼”，就是通过各种方法了解谈判对手的礼仪习惯、谈判风格和谈判经历。不要违犯对方的禁忌。“知己”，则就指要对自己的优势与劣势非常清楚，知道自己需要准备的资料、数据和要达到的目的以及自己的退路在哪儿。

(2)互惠互利的原则

商界人士在准备进行商务谈判时，以及在谈判过程中，在不损害自身利益的前提下，应当尽可能地替谈判对手着想，主动为对方保留一定的利益。

(3)平等协商的原则

谈判是智慧的较量，谈判桌上，唯有确凿的事实、准确的数据、严密的逻辑和艺术的手段，才能将谈判引向自己所期望的胜利。以理服人、不盛气凌人是谈判中必须遵循的原则。

(4)人与事分开的原则

在谈判会上，谈判者在处理己方与对手之间的相互关系时，必须要做到人与事分别而论。要切记朋友归朋友、谈判归谈判，二者之间的界限不能混淆。

(5)求同存异的原则

商务谈判要使谈判各方面都有收获，大家都是胜利者，就必须要坚持求大同存小异的原则，就是要注意在各种礼仪细节问题上，要多多包涵对方，一旦发生不愉快的事情也以宽容之心为宜。

(6)礼敬对手的原则

礼敬对手，就是要求谈判者在谈判会的整个进程中，要排除一切干扰，始终如一地对自己的对手，时时、处处、事事表现出对对方不失真诚的敬意。

每次实践都可以让人从不同角度看待问题，商务谈判也是如此，我相信这次的模拟谈判会在我们以后的商务生涯中发挥强大作用。

**商务合同洽谈拟写感悟范文 第二十一篇**

商务谈判是在经济活动中，谈判双方通过协商来确定与交换有关的各种条件的一项必不可少的活动，它可以促进双方达成协议，是双方洽谈的一项重要环节。商务谈判是人们相互调整利益，减少分歧，并最终确立共同利益的行为过程。我们就是以这种形式来进行模拟商务谈判，在谈判过程中充分利用课程所学的方案策略，同时也结合营销手段，达到谈判的最佳效果。

>一、 职责与履行情况

此次谈判我们小组是代表。。。一方，谈判标的物是。。。。，主要围绕获得这几块土地的开发权谈判。于是我们便开始了分工，我在此次任务中主要担任的是主谈手，刘岳副谈手。围绕着我们的工作和谈判任务，我们开始了一系列的准备。

1. 组织小组成员开会并主持讨论，协调组员之间的沟通。

2.作为我们小组的主谈手，首要的工作就是组织小组的工作准备流程。我们整个谈判的准备的时间是一个星期，在这一个星期中，开了三次讨论会议，每次的讨论都有着不同的目的，第一次会议是小组成员的初次交流，先建立团队熟悉感，还有问题的初步认知，初步确定我们谈判的方向。二次会议则是确定谈判主题，谈判细则，谈判条款，然后进行明确的分工。三次会议是谈判前的热身和细节补充，就准备好了的谈判方案和合同进行修改和完善，并初步练习谈判时的情景。就这样我们的准备阶段经过了三次会议的讨论，每次的会议通知和组员关系协调工作都由我们组潘祺来做。

3.合同的拟定

商务合同是指交易双方在交易中权、责、利和义的书面表达方式。内容除了交易的主要条件如土地的使用权限、土地的开发方案、 各方利益的协调、地块数量、价格、支付外，还包括不可抗力、索赔、仲裁等条款。我们合同的拟定是在谈判双方的共同沟通下完成的，我们就谈判的条款来定合同的内容，其中有些条目是我们谈判桌上不谈的，就私下讨论完成，写进合同中。在合同的拟定过程中，我主要是与对手的合同负责人商讨合同的订立事宜，共同协商出一份合同。

3.谈判技巧与策略的商定、资料的查找与温习

作为主谈手，要与副谈和其他成员商定谈判时使用的谈判策略，定好谈判方案，确定谈判策略后要知道在什么时候利用此策略，在什么情况下利用该策略能发挥更好的效果。同时，想要在谈判时占据有利地位，必须对我方的资源有足够的认识，并且要找一些实证资料来作支撑，也要了解谈判对手的弱势，这样在谈判时才能进行有利的论证和反驳。因此在谈判中，我们能够很好地运用我们之前准备的策略，一步步地按我们的方案走下去，虽然最后双方没有达成一致，没有交易成功，但是我们的策略运用、快速反应能力得到了很好的效果。

>二、 认识与体会

1.准备阶段的体会

模拟商务谈判的准备时间是一个星期，一个星期的时间虽然有点短，但是我们的小组成员做到了高效率，高效果。每次小组讨论，大家都能各抒己见，将自己所了解到的情况和组员们分享，并及时提出自己的疑惑，让我们每次都发现问题，有所进步。虽然在讨论的过程中很多时候表现出激烈过度的情景，争得面红耳赤，但是我们讨论后又是一群其乐融融的人了，这就是我们团队的闪光之处，工作起来就认真，但是工作下很和谐。所以我们在两个星期的合作与磨合中不但学会了怎样在团队中实现自己的价值，还学会了怎样与团队成员相处，构建一个和谐的团队。

2.谈判时的体会

谈判时的表现是我们此次模拟谈判最核心的部分。谈判开始时的气氛显得有些紧张，因为我方采用的是谨慎型开局策略，一开始的态度就有点强硬。后来谈着谈着我们的气氛显得不那么紧张了，我方先报价，却和对方的利益形成了严重的冲突，有点争执不下，后来慢慢双方开始让步，最后对方的让价到了我方的价格底线，最后我方在深思熟虑之后，为了顾全大局，还是和对方达成了协议。最终双方都取得了满意的成果。令本人最深刻的是想让谈判结果满意的话必须做好充分的准备，无论是对方的背景、近况，还是我方的实力、开发计划，这些都必须了如指掌，只有这样才能在谈判桌上令对方信服。此外，谈判时态度也很重要，该强硬时一定要强硬，否则会让对方占据上风；该让步时要让步，否则让对方感到我方没有诚意，以后合作的机会也没有了。最后，说话的技巧在谈判中也起了很关键的作用，如何叙述自己的观点才能够让对方更容易接受、更快地做出回应，至关重要。所以在谈判中说话要尽可能简洁明了，并且让人家容易作答。

3.反思

在此次模拟谈判中，虽然整个谈判的效果良好，也锻炼了谈判能力、团队合作能力、认识和了解事物的能力，但是也存在很多反思的地方。结合老师给我们小组的点评，我认为我们可以从以下方面进行改进：

（1）谈判前，资料的收集、整理对谈判很重要，影响着谈判的进度和达成一致的成功率。

（2）谈判时，明确自身立场时刻保持清醒的头脑不要陷入无谓的争论中乱了方位，同时要有敏捷的思维，不断转换思路，扭转谈判形势。

（3）学会控制谈判氛围，一张一弛，拉近谈判双方距离，增进双方感情促进谈判圆满达成。

（4）、在谈判开始之前分配好谈判选手各自的任务、职责以达到相互配合、相互协调的目的，从而提高谈判成功率。

>三．收获

通过这次谈判，自己我们都学到了许多东西。总的来说，我们觉得，在谈判中应该坚持下列原则：

（1）知己知彼的原则

“知彼”，就是通过各种方法了解谈判对手的礼仪习惯、谈判风格和谈判经历。不要违犯对方的禁忌。“知己”，则就指要对自己的优势与劣势非常清楚，知道自己需要准备的资料、数据和要达到的目的以及自己的退路在哪儿。

（2）互惠互利的原则

商界人士在准备进行商务谈判时，以及在谈判过程中，在不损害自身利益的前提下，应当尽可能地替谈判对手着想，主动为对方保留一定的利益。

（3）平等协商的原则

谈判是智慧的较量，谈判桌上，唯有确凿的事实、准确的数据、严密的逻辑和艺术的手段，才能将谈判引向自己所期望的胜利。以理服人、不盛气凌人是谈判中必须遵循的原则。

（4）人与事分开的原则

在谈判会上，谈判者在处理己方与对手之间的相互关系时，必须要做到人与事分别而论。要切记朋友归朋友、谈判归谈判，二者之间的界限不能混淆。

（5）求同存异的原则

商务谈判要使谈判各方面都有收获，大家都是胜利者，就必须要坚持求大同存小异的原则，就是要注意在各种礼仪细节问题上，要多多包涵对方，一旦发生不愉快的事情也以宽容之心为宜。

（6）礼敬对手的原则

礼敬对手，就是要求谈判者在谈判会的整个进程中，要排除一切干扰，始终如一地对自己的对手，时时、处处、事事表现出对对方不失真诚的敬意。

每次实践都可以让人从不同角度看待问题，商务谈判也是如此，我相信这次的模拟谈判会在我们以后的商务生涯中发挥强大作用。

**商务合同洽谈拟写感悟范文 第二十二篇**

商务谈判训练是市场营销专业必修课中的实践课。 通过商务谈判训练， 使学生在实际操作中熟悉、 掌握谈判的基本理论、 基本原则和基本方法，把握商务谈判的准备、开局和签约的各个阶段的运作，掌握商务谈判开始之前收集情报的方法，组建谈判团队并掌握制定谈判计划的方法，熟悉商务谈判的策略和技巧，并且能够在模拟谈判活动中熟练运用。 此次实训要求学生掌握商务谈判前收集情报的基本方法; 制定商务谈判 计划的基本方法并学会制定商务谈判计划; 商务谈判地点选择方法及布置场地的技巧。谈判的目的是双方在各自可接受范围内达成共识，实现双赢，以期建立长期合作关系。

通过对角色的分工， 我们对谈判的各环节及各人员的安排配置都有了进一步 的了解。这让我们对商务谈判有了新的认识：在日常生活中，我们周围时时刻刻都在发生着谈判，不论何时何地; 商务谈判并不是在只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过程中， 实现维护双方商业利益及商业价值的一种有力手段。 谈判的结果不是要有一方输或者赢，而是双赢互 惠。如何实现双赢互惠才是我们进行商务谈判的最终目的。

在收集资料过程中，我们也获益匪浅：要顺利的完成谈判任务，谈判小组必 须有分工还有合作。在谈判的过程中，仅靠某一个学生的能力，还不足以完成整 个谈判的全过程，每个学生有自己的特点，要求各谈判小组根据学生的一些特长进行细致的分工，通过分工与合作，发挥集体的力量，来共同完成谈判的全过程。这个过程中，在锻炼每一个学生的谈判能力时更注重培养团队合作精神，即每一 个小组成员在发挥自己能力同时，还必须考虑整体的利益，将对学生的个人能力 的培养与发挥团队合作的训练结合起来。

谈判成功的与否，还有赖于谈判前的充分细致的准备工作， 只有认真做好谈判前的准备工作，才能使谈判活动取得预期的效果。在准备阶段要做的有三点。第一，组织一个高效精悍的谈判班子，成员 要有较高的素质，成员内部分工明确、协同合作;第二，搜集情报资料，这包括 市场情报、相关地区的政治法律情报、谈判对手的情报等，此所谓“知己知彼，百战不殆”;第三，商务谈判方案的制定，包括确定谈判的主题和目标、选择谈 判时间及空间、把握对方的谈判目标。

采用模拟谈判的教学方式有利于激发学生学习兴趣，形成自主学习，使学生对商务谈判的理论知识理解的更加透彻、清晰。经过模拟谈判的亲身经历学生也会在谈判中发现一些问题，从而便于教师及时进行指导。谈判的准备过程中同学们之间互相讨论、共同交流学习，有利于活跃课堂气氛。能够更好地反映学生在模拟谈判中承担的主要工作，可以结合自身的工作以及小组的表现，分析出现的问题、个人的体会以及以后改进的方法，能够让学生进行反思，更有利于对商务谈判理论知识以及实践的体验与掌握，同时也有利于看出各小组成员是否真正参与到整个的谈判中来。在展示过程中，我们也学到了谈判要注意很多细节：清楚、直观地表述思想;充分的准备，要取得谈判的成功，必须在事前尽可能多地搜集相关信息;不要轻易地泄露底线。

**商务合同洽谈拟写感悟范文 第二十三篇**

商务谈判是当事人为实现商品交易目标，而就交易条件进行相互协商的活动。人生无处不谈判，推销产品是谈判，生意往来是谈判，上街购物要谈判，连夫妻沟通都要谈判，只要想把自己的想法让别人接受，就需要谈判。所以谈判不只是老板或主管阶级的专利，不论您现在是什么身份，时时刻刻都需要具备面对各种谈判的能力。而商务谈判是谈判的一种，在交易过程中承担着不可替代的作用，是维护己方利益、争取更多收益的重要手段。为了加强我们对商务谈判的理解，亲身体验商务谈判时的心情，提升我们的临场实践能力等，从—年5月开始，我们在商务谈判授课老师陈立峰老师的带领下，进入了一场模拟谈判的准备阶段。具体包括分组、确定谈判题目、分配角色、分工、收集资料、编剧本、小组内模拟谈判等，最后于—年6月15日，在a楼——教室进行了最后的模拟谈判演示。通过这次模拟谈判，我们取得多方面的收获，以下是我本人的一点收获和认识：

1、谈判是课本知识的总结谈判的全过程将课本的内容大致保罗了进去，通过组织整合课本的知识要点，大致找到了课本书的骨干。因此，能站在一个较高的层次上对整本书的内容有一个比较清晰地认识。

2、谈判注重利益利益是所有人都在追求的可口蛋糕，谈判自然也是为了获取和维护利益而存在，最好的谈判结局就是双赢，所以在谈判时，我们不仅要充分考虑到自身的利益，也要为对方的利益着想，这样才有可能是谈判取得圆满的结局。

3、谈判的最高境界谈判绝对不是一场只有你输我赢的零和游戏，不是剑拔弩张完全对立的生死决斗。双赢优势的谈判需要了解如何运用各种技巧，化戾气为祥和，在双方意见交换中，各自达成自己的理想目标，进而更增加彼此长远的交情，真正达到双赢的最高境界。

4、谈判就像下棋谈判就像下棋，不但要随机应变，还要算无遗策，唯有能够完全操控过程的人，才可以主导谈判的过程。借着现场的谈判实习，可以更深入体会如何运用谈判技巧，营造谈判的有利气氛。

5、谈判是个人思想的“综合艺

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！