商务谈判作为一门实践性较强的课程，真正学习到的东西当然不能仅限于书本。故而我们不难了解到，本次模拟商务谈判的设置目的就是为了检验同学们经过一学期的课堂学习之后，对商务谈判掌握的水平究竟如何，以及会不会灵活运用课堂上教授过的理论知识。并且可以通过本次模拟谈判，加强同学们对谈判知识的巩固和对谈判实践能力的培养。

在模拟谈判前一段时间，老师就提前告知了我们此次谈判的背景和内容，实际上也是给了我们充足的时间来准备这次谈判。虽说是模拟，但是同学们还是非常重视的，在实际谈判之前做了很多准备，比如对小组成员的性格分析，角色定位，以及对谈判方案的甄选，谈判风格的确立等等。

既然是商务谈判，就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，谈判结果并不是要有一方的输或者赢，而是双赢，故而，我们的目的是实现双赢。既然双赢才是我们的目的，那么首先得将已方置于不败之地。那如何不败呢?俗话说:知己知彼，百战不殆。生活如战场，谈判亦是其中不可避免的战役。故而，在谈判之前，我们需要做好充分的准备，看清自己，了解对方，才能更好的看清谈判各方的关系，才能有成功的可能。

谈判的角色定位，也就是说小组成员内分工合作，相当必要，一不殆。生活如战场，谈判亦是其中不可避免的战役。故而，在谈判之前，我们需要做好充分的准备，看清自己，了解对方，才能更好的看清谈判各方的关系，才能有成功的可能。谈判的角色定位，也就是说小组成员内分工合作，相当必要，一个人的能力是有限的，团队的合作潜力是无穷的。在谈判之前，我们就已经敲定了小组各成员的角色，这样在谈判的实际演练中，我们进行了有序的谈判，故而个人也着重准备好了自己分内该做的事情，有的放矢，这样整体与个人的关系都整理好后，谈判就进行的比较顺利了。所以说，良好的分工合作是商务谈判里非常重要的一环，这一点不可忽视。

在本次商务谈判的过程中，我们体会到，什么叫做谈判场上的瞬息万变。一开始说出的方案，一般都高于己方的最终可接受方案。双方都各自有退让，有进攻，有妥协，有要求。因为在前期准备阶段，我们很难将谈判中可能出现的问题--罗列，所以谈判中经常出现始料未及的问题。所以双方不断的磋商，才有最终的结果产生。甲乙双方在谈判之前虽然都有确定各自的谈判方案，但是在实际的谈判过程中，双方不止要考虑自己的利益，也要考虑对方的利益，因为如果一味的追求自己的利益，很有可能跟对方的利益造成不可调节的冲突，造成谈判破裂，这是最糟糕的结果，也是双方最不愿意看到的。所以尽管双方的谈判结果跟预期的想法可能都有一定的偏差。也是在可接受范围之内的，因为在这一方案上，甲乙双方取得了双赢，大家都获益的事情，在商场上都是喜闻乐见的。当然，在谈判中也暴露了一些缺点。比如搜集资料的不全面性，毕竟是第一次谈判，难免在资料的选择上会产生失误。又比如谈判过程中的发挥，没有预想中那么顺畅，个别环节上不能有效运用商务谈判的理论知识，个人见解表达的不够好。这一点同学们也都有所体会，以后会努力改进。商务谈判是一门艺术，以后步入职场的我们很多时候都需要运用到其中的技巧，如果真的能巧妙的运用这门艺术，可以相信，我们的生活肯定会更加丰富多彩，成功定当就在前方。