



Chương trình đào tạo

# NGHỆ THUẬT THƯƠNG LƯỢNG & ĐÀM PHÁN





# LỜI GIỚI THIỆU

## "MẤT KHÁCH HÀNG?"

Sự thực hiển nhiên là không ai muốn điều này xảy ra trong công việc kinh doanh. Đàm phán là một phần trong cuộc sống hằng ngày nhưng trong kinh doanh lại đóng vai trò cực kỳ quan trọng đối với thành bại của một tổ chức.

Không có cách gì để có thể khuất lẩn một cuộc cạnh tranh trên bàn đàm phán cả. Ở đây chúng ta – mỗi doanh nghiệp buộc phải thắng, ở đây không thể nhân nhượng được nếu chúng ta muốn trở thành một nhà kinh doanh giỏi!

Chìa khóa của một nhà đàm phán, thương lượng giỏi là khả năng chuẩn bị, có nhiều chiến thuật rõ ràng, tìm đòn bẩy, cách giải quyết WIN – WIN và kết thúc có hậu. Vấn đề sống còn là nghệ thuật kết hợp những kỹ năng và phương pháp linh hoạt.

Các chuyên gia của PTI sẽ định nghĩa về nghệ thuật đàm phán qua khóa học "Nghệ thuật đàm phán & thương lượng" rất ngắn gọn như sau:

"Đàm phán giỏi là người đàm phán tự do phát huy ra các giá trị của mình, của công ty mình và tìm mọi cách bán cái giá trị mà mình cho là xuất sắc nhất trong tập hợp các giá trị mà mình và công ty mình sở hữu".





## **ĐỐI TƯỢNG THAM GIA**

- Những ai mong muốn hoàn thiện và phát triển "Kỹ năng mềm này (Soft skills)"
- Các cấp lãnh đạo & Quản lý Doanh nghiệp
- Các Giám đốc chức năng, Trưởng/ Phó các Phòng/ Ban/ Bộ phận trọng Doanh nghiệp



## **MỤC TIÊU CHƯƠNG TRÌNH**

1. Chuẩn bị cho một cuộc đàm phán thành công.
2. Các chiến thuật chính bên bàn thương lượng & đàm phán.
3. Những câu hỏi thường gặp của đối tác.
4. Gỡ bỏ mọi rào cản để đạt thỏa thuận cuối cùng.
5. Những sai lầm trong tư duy của người đàm phán.

**THỜI LƯỢNG: 02 buổi**





## NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

STT	Học phần	Nội dung chi tiết
1	<b>CHUẨN BỊ CHO MỘT CUỘC ĐÀM PHÁN THÀNH CÔNG</b> <i>(Tìm hiểu con người, văn hóa, mục tiêu và cách thức thay đổi, dàn xếp vấn đề, thu thập các chuẩn mực và tiêu chí bên ngoài liên quan tới sự công bằng, thay đổi chương trình thương lượng &amp; đàm phán &amp; xoay chuyển tình thế)</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Đàm phán thành công</li><li>• Thế nào là đàm phán chú trọng vào lợi ích Win – Win 3 loại lợi ích của con người</li><li>• Lúc nào sẽ ngừng đàm phán. Hiểu rõ- hiểu thấu – Hiểu sâu đối tượng &amp; vấn đề</li><li>• Cách thức thu thập thông tin – chuẩn bị trước khi vào bàn thương lượng.</li></ul>
2	<b>CÁC CHIẾN THUẬT CHÍNH BÊN BÀN THƯƠNG LƯỢNG &amp; ĐÀM PHÁN</b> <i>(Kéo đối phương vào bàn thương lượng, các cuộc đàm phán sống còn – kinh nghiệm thực tiễn, nghệ thuật đàm phán hợp nhất, chiến thuật dàn xếp, liên tục điều chỉnh..)</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Chiến thuật cho các cuộc thương lượng được mất ngang nhau.</li><li>• Vẽ sơ đồ lợi ích</li><li>- Kỹ năng hỏi &amp; lắng nghe cách thức phản ứng có chiến lược.</li><li>- Các chiến thuật cho thương lượng hợp nhất.</li></ul>
3	<b>NHỮNG CÂU HỎI THƯỜNG GẶP CỦA ĐỐI TÁC</b> <i>(Lúc nào lên giá- Lúc nào xuống giá – Lúc nào nên giữ nguyên giá, quy trình đàm phán giá &amp; chốt hợp đồng, những sai lầm thường gặp khi thương lượng với đối tác)</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Biết cách trả lời mọi loại câu hỏi. Bản chất của câu hỏi Đóng – Mở – Dẫn dắt.</li><li>• Nghệ thuật lắng nghe có hiệu quả</li><li>• Duy trì không khí thoải mái &amp; làm chủ cảm xúc.</li><li>• Đàm phán dựa trên giá trị</li></ul>
4	<b>GỠ BỎ MỌI RÀO CẢN ĐỂ ĐẠT THỎA THUẬN CUỐI CÙNG</b> <i>(Giải quyết những khác biệt về văn hóa, giới tính, các trở ngại trong giao tiếp, Những "thuật" đối nhân xử thế trên bàn thương lượng, xây dựng khả năng đối thoại chuẩn mực &amp; chuyên nghiệp)</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Các cấu trúc tâm lý và hiệu ứng trong tâm lý người Việt</li><li>• Giải quyết những trở ngại &amp; cơ cấu</li><li>• Xây dựng cam kết chung dựa trên sự khác biệt – Thương lượng theo cách nếu – thì...</li><li>• Giao tiếp chuyên nghiệp qua công cụ 3P.</li></ul>
5	<b>NHỮNG SAI LẦM TRONG TƯ DUY CỦA NGƯỜI ĐÀM PHÁN</b> <i>(Quá trình quản trị cảm xúc theo công thức EQ + CQ+PQ, nghệ thuật kiểm chế &amp; khuyến khích đối tác...)</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Đừng tự tin quá mức, duy trì cảm xúc để đàm phán thông minh.</li><li>• Xây dựng quy trình &amp; bày trụ cột trong một quá trình đàm phán thành công.</li><li>• Cách tránh nhận thức thiên lệch &amp; làm thế nào để suy nghĩ sáng tạo.</li></ul>





## CHUYÊN GIA

### (CHUYÊN GIA THAY ĐỔI THEO TỪNG LỊCH KHAI GIẢNG):

#### CHUYÊN GIA NGUYỄN TẮT THỊNH

Viện trưởng Viện nghiên cứu phát triển kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương.

Giảng viên cao cấp tại Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI và PBS.

Giảng viên Học viện Hành chính Quốc gia.

Chuyên gia chiến lược & xây dựng tổ chức.

Ông mang trong mình những hoài bão, tâm nguyện về một sự thay đổi mang tính chất cơ bản và nền tảng. Tư tưởng xuyên suốt của ông: Truyền bá, reo rắc, thức tỉnh - Đây cũng chính là triết lý đào tạo của Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI.



#### CHUYÊN GIA LÊ QUANG HẠNH

Lê Quang Hạnh là một chuyên gia về quản trị, quản lý điều hành doanh nghiệp. Ông từng trải qua nhiều vị trí quản lý cấp cao tại các doanh nghiệp lớn trong nước và quốc tế. Hiện nay, ông đang là Phó Chủ tịch Tài chính & Kiểm soát, Tập đoàn Sản phẩm người tiêu dùng quốc tế và giảng dạy tại nhiều tổ chức uy tín. Lĩnh vực chuyên môn của ông: Lãnh đạo; Quản lý tài chính và kế toán; Dịch vụ khách hàng; Quản lý hệ thống ERP-SAP; Giao tiếp và Lập kế hoạch chiến lược.



#### TỔ CHỨC GIÁO DỤC ĐÀO TẠO PTI

- 📍 Tầng 14, Tháp B, tòa nhà Sông Đà, Đ. Phạm Hùng, P. Mỹ Đình 1, Q. Nam Từ Liêm, Tp. Hà Nội
- 📍 Tầng 2, tòa nhà N01-T1, KĐT Đoàn Ngoại Giao, P. Xuân Tảo, Q. Bắc Từ Liêm, Tp. Hà Nội
- 📍 106/4 Trường Chinh, Khu Phố 6, P. Tân Hưng Thuận, Q.12, Tp. Hồ Chí Minh