

CHƯƠNG TRÌNH KHÓA ĐÀO TẠO “KỸ NĂNG ĐÀM PHÁN THƯƠNG LƯỢNG”

Thời gian: 04 buổi, sáng & chiều ngày 24/5 - 25/5/2025

Học phần	Nội dung chi tiết
1. Tổng quan về đàm phán thương lượng trong công việc	- Khái niệm về đàm phán – thương lượng. - Xác định rõ nhu cầu của đối phương thông qua lời đề nghị. - Những yếu tố căn bản liên quan đến việc đàm phán. - Những kỹ năng cần thiết của một người đàm phán hiệu quả với khách hàng (nội bộ & bên ngoài), đối tác, nhà cung cấp, v.v - Tầm quan trọng & lợi ích của việc đàm phán thương lượng với cá nhân và với tổ chức. - Xác định các phong cách đàm phán thương lượng. - Các nguyên tắc cần lưu ý khi đàm phán.
2. Chuẩn bị cho tiến trình đàm phán thành công	Bước 1: Phân tích sức mạnh giữa các bên khi đàm phán thương lượng. - Thu thập thông tin để xác lập vị trí đàm phán của đối phương. - Đọc vị tâm lý đối phương. - Các kỹ thuật thiết lập “vị thế” trong đàm phán. Bước 2: Phân tích mức độ (variable – biến số) giữa hai bên khi đàm phán. - Xác định & phân loại mức độ ưu tiên. - Xác lập mục tiêu tối ưu và tối thiểu cho từng điểm đàm phán. Bước 3: Xác định vùng đàm phán ZOPA. - Xác định và thẩm định trước những điểm sẽ nhượng bộ, những điểm sẽ đòi đối phương. - Xác định BATNA trong đàm phán. Bước 4: Lập kế hoạch gặp trao đổi đàm phán. - Checklist những điều cần chuẩn bị trước buổi đàm phán. - Xác định vai trò của đối phương trong cuộc đàm phán.
3. Quy trình thực hiện trong buổi meeting đàm phán	Bước 1: Tạo khung cảnh – tạo kết nối. - Các kỹ thuật giúp tạo thiện cảm ngay bắt đầu buổi đàm phán thương lượng. - Kỹ năng tạo kết nối và xây dựng sự tin tưởng.

	Bước 2: Tìm hiểu và nhận diện nhu cầu của đối phương trong đàm phán. - Kỹ thuật đặt câu hỏi để xác định mục tiêu tối ưu và tối thiểu của đối phương. - Những dấu hiệu có thể đoán được từ đối phương. - Các loại câu hỏi trong lúc đàm phán. Bước 3: Đề xuất với những kỹ năng thương lượng. - Kỹ thuật đề xuất (cho mình) và tiếp nhận đề xuất của đối phương để đi đến một sự thỏa thuận. - Những chiến lược nên sử dụng khi 2 bên đang trao đổi nhượng bộ. - Kỹ thuật dự đoán hướng đi của đối phương thông qua những điều họ nhượng bộ. Bước 4: Kết thúc - Các kỹ thuật kết thúc buổi đàm phán - Những điểm chính cần phải đề cập trong bản thỏa thuận
4. Chiến lược và chiến thuật đàm phán thương lượng	- Các yếu tố quan trọng trong việc lựa chọn chiến thuật đàm phán hợp lý - 36 chiến thuật đàm phán - Sử dụng và ứng phó như thế nào đối với từng loại chiến thuật - Một số chiến thuật cần phải sử dụng khi mình ở thế yếu - Nguyên tắc nhượng bộ - Các điểm lưu ý cần thực hiện khi kết thúc đàm phán - Lập kế hoạch hành động ứng dụng trong công việc (action plan)

Thông tin chuyển khoản học phí

- Tên tài khoản:
Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam chi nhánh tại ĐBSCL
- Số tài khoản: **011.100.0000.575** **Ngân hàng Vietcombank CN Cần Thơ**

Thông tin chuyển khoản, Quý Doanh nghiệp vui lòng soạn theo nội dung:
“Tên doanh nghiệp – mã số thuế – đóng học phí lớp Đàm phán thương lượng”

Thông tin liên hệ: VCCI ĐBSCL

Địa chỉ: số 12 Hòa Bình, P.Thới Bình, Q.Ninh Kiều, TP.Cần Thơ
Ms.Ngọc 0913.207.817 Email: bichngocvccimekong@gmail.com