

KHÓA HỌC

KỸ NĂNG ĐÀM PHÁN THƯƠNG LƯỢNG

VIỆN QUẢN TRỊ VÀ TÀI CHÍNH



GIỚI THIỆU CHƯƠNG TRÌNH

Chúng ta biết rằng, thế giới này vốn là một bàn đàm phán khổng lồ, dù muốn hay không, bạn cũng là người tham gia. Trong bất kỳ giai đoạn nào, chúng ta không thể phủ nhận vai trò quan trọng và tầm ảnh hưởng của công tác thương lượng và đàm phán trong kinh doanh cũng như trong những hoạt động khác của doanh nghiệp.

Hơn thế nữa, xét về hiệu quả kinh tế, có thể nói đây là một góc đầu tư rất nhỏ nhưng vô cùng hiệu quả. Với hoạt động thương lượng và đàm phán, thường chúng ta không phải tốn quá nhiều chi phí. Và kết quả mang lại của hoạt động này có thể có giá trị lớn (thậm chí có khi là vô cùng lớn) hoặc ngược lại. Điều đó hoàn toàn phụ thuộc vào năng lực thương lượng và đàm phán của các bên tham gia.

Thấu hiểu vai trò và tầm quan trọng cũng như sức ảnh hưởng của yếu tố nói trên, nhằm góp phần nâng cao năng lực thương lượng và đàm phán trong kinh doanh cũng như trong mọi hoạt động của doanh nghiệp Việt Nam, **Viện IFA** đã nghiên cứu, thiết kế và cho ra đời chương trình đào tạo **KỸ NĂNG ĐÀM PHÁN THƯƠNG LƯỢNG (Negotiation Skills)**. Với chương trình đào tạo đặc thù này, chỉ trong vòng 4 buổi, người học sẽ được trang bị các hình thức, quy trình, kỹ thuật đàm phán... nhằm khai thác tối ưu hiệu quả của những yếu tố ảnh hưởng trong đàm phán và thương lượng với mục tiêu giúp người học:

- Hiểu được các hình thức thương lượng và vận dụng sáng tạo các kỹ năng, nghệ thuật, phương pháp, kỹ thuật thương lượng vào thực tế nhằm đạt kết quả cao;
- Nắm bắt được các quy trình trong thương lượng và đàm phán cũng như những kỹ năng thương lượng đàm phán thiết yếu
- Vượt qua được những rào cản và khai thác tối ưu hiệu quả của những yếu tố ảnh hưởng trong thương lượng và đàm phán;

THÔNG TIN VỀ KHÓA HỌC

- Thời lượng: Khóa học kéo dài trong 04 buổi (2 ngày)
- Ngày học: Khóa học tổ chức vào ngày T7 hoặc các buổi tối 2-4-6. Xin vui lòng liên hệ **Bộ phận Tư vấn/Đào tạo** để có lịch học cụ thể..
- Giờ học: Mỗi buổi học 3 giờ (bao gồm giải lao 15 phút)

ĐỐI TƯỢNG THAM DỰ

- Các cấp lãnh đạo và quản lý doanh nghiệp;
- Các Giám đốc chức năng, trưởng/ phó các phòng, ban, bộ phận trong doanh nghiệp;
- Những người đang tham gia làm việc trong môi trường doanh nghiệp có mong muốn phát triển và hoàn thiện kỹ năng quan trọng này;

PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY

Phương pháp giảng dạy lấy học viên là trọng tâm, hoạt động huấn luyện bao gồm lý thuyết cô đọng, đóng vai, tình huống và tự đặt câu hỏi. Việc học sẽ được nâng cao thông qua việc tham gia tích cực làm các bài tập ôn tập. Người học sẽ có cơ hội tự đánh giá và được khuyến khích phản hồi hoạt động nhóm và cá nhân. Người học sẽ làm việc trên các chủ đề theo nhóm trong suốt chương trình. Với phương châm *“thực hành là cốt yếu”* khóa được thiết kế với nhiều hoạt động vui nhộn với các bài tập tình huống, đóng kịch và thuyết trình.



NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH HỌC

Phần I. Vai trò và các hình thức đàm phán thương lượng

- Vai trò của đàm phán thương lượng trong cuộc sống cá nhân, gia đình, xã hội, trong công việc, sự nghiệp nói chung và trong kinh doanh nói riêng
- Các hình thức đàm phán thương lượng:
 - ✓ *Thương lượng phân bổ*
 - ✓ *Thương lượng kết hợp*
 - ✓ *Thương lượng nhiều giai đoạn và nhiều bên tham gia*
- Phương thức sáng tạo và ý tưởng sáng tạo trong đàm phán thương lượng

Phần II. Quy trình và chiến thuật trong đàm phán thương lượng

- Quy trình và phương pháp thực hiện:
 - ✓ *Giả thuyết kết quả tối ưu trong đàm phán thương lượng*
 - ✓ *Xác định cơ hội tạo giá trị trong đàm phán thương lượng*
 - ✓ *Xác định BATNA, giá trị tương đồng trong đàm phán thương lượng*
 - ✓ *Xác định quyền hạn, văn hóa, mục tiêu và các cách thức thực hiện trong đàm phán thương lượng*
- Các chiến thuật trên bàn đàm phán thương lượng và những vấn đề phổ quát về chiến thuật thương lượng đàm phán

Phần III. Những yếu tố rào cản ảnh hưởng đến đàm phán thương lượng và phương thức tháo gỡ

- Gặp đôi phương cố chấp
- Khoảng trống thông tin và tình thế khó xử
- Thiếu tin tưởng giữa các bên đối tác
- Khác biệt về văn hóa

- Nhận thức thiên lệch
- Mong đợi phi lý
- Tự tin quá mức hoặc rơi vào tình huống không thể kiểm soát cảm xúc ...

Phần IV. Những lưu ý quan trọng không thể thiếu trong đàm phán thương lượng

- Môi quan hệ, các giá trị và tầm quan trọng trong đàm phán thương lượng
 - Kiểm soát cảm xúc và những ảnh hưởng tích cực hoặc tiêu cực trong đàm phán thương lượng
 - Giao tế và hành xử trong đàm phán thương lượng
 - Những trở ngại và thuận lợi trong đàm phán thương lượng qua trung gian
 - Sức mạnh tập thể trong đàm phán thương lượng
-

VIỆN QUẢN TRỊ VÀ TÀI CHÍNH (VIỆN IFA)

Trụ sở chính: Viện IFA

60 Nguyễn Văn Thủ, P.Đa Kao, Q.1, TP.HCM

Tel: (08) 6681 3320 – Hotline: 0942 99 39 79

Liên hệ:

Email: training@ifa.edu.vn

Web: www.ifa.edu.vn

Viện IFA – Chi Nhánh Hà Nội

Số 79 Phố An Trạch, Q.Đống Đa, Hà Nội

Tel : (04) 6652.7306 - Hotline: 0942 99 39 79

Liên hệ:

Email: training@ifa.edu.vn

Web: www.ifa.edu.vn

Viện IFA – Chi Nhánh Cần Thơ

24 Trần Văn Hoài, P. XuânKhánh,

Q.Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ

Tel: (0710) 2460 986 - Hotline: 0942 997 111

Liên hệ:

Email: vpcantho@ifa.edu.vn

Web: www.ifa.edu.vn

Viện IFA – Chi Nhánh Vũng Tàu

28-30 Trần Hưng Đạo, P.1, TP. Vũng Tàu

Hotline: 0942 99 39 79

Liên hệ:

Email: training@ifa.edu.vn

Web: www.ifa.edu.vn

Viện IFA – Chi Nhánh Đồng Nai

E46, D9, KP 7, P.Thống Nhất, TP. Biên Hòa

Hotline: 0942 99 39 79

Liên hệ:

Email: training@ifa.edu.vn

Web: www.ifa.edu.vn

