

Để thành công trong công việc và cuộc sống, ngoài bản lĩnh, tài năng, sự nhạy cảm và đôi chút may mắn, một yếu tố quan trọng không thể thiếu để đạt đến thành công chính là kỹ năng đàm phán. Một người có kỹ năng đàm phán giỏi phải là người mềm dẻo như ngọn cỏ và cũng phải cứng rắn như một khối đá. Vừa lịch sự lắng nghe song đồng thời cũng phải biết tranh luận, thuyết phục.

Khóa học “Kỹ năng đàm phán & thương lượng” tại Infochief sẽ giúp bạn thành công hơn trong việc thu phục lòng người, rút ngắn thời gian, tiết kiệm tiền bạc cũng như khẳng định bản thân và thương hiệu

### Nội dung chương trình

#### Phần I. Vai trò của đàm phán và thương lượng trong kinh doanh

#### Phần II. Các hình thức thương lượng

- Thương lượng phân bổ
- Thương lượng kết hợp
- Thương lượng nhiều giai đoạn và nhiều bên tham gia
- Phương thức sáng tạo mới
- 10 phương cách phát triển ý tưởng sáng tạo trong thương lượng & đàm phán
- Các kiểu thương lượng khác
- Đối đầu hay Đối tác?

#### Phần III. Quy trình và các kỹ năng thương lượng và đàm phán

- Các bước thực hiện của quy trình thương lượng đàm phán
- Các chiến thuật trên bàn thương lượng đàm phán
- Những vấn đề phổ quát về chiến thuật thương lượng đàm phán
- Các kỹ năng thương lượng.

#### Phần IV. Rào cản và những yếu tố ảnh hưởng đến thương lượng và đàm phán

- Rào cản cho thỏa thuận
- Những sai lầm về tư duy
- Tầm quan trọng của các mối quan hệ
- Cảm xúc trong thương lượng đàm phán
- Ảnh hưởng tích cực trong thương lượng
- Ảnh hưởng tiêu cực trong thương lượng
- Các yếu tố ảnh hưởng đến cảm xúc trong thương lượng
- Ảnh hưởng của cảm xúc từ đối tác
- Tác động phổ biến về văn hóa trong thương lượng (quốc tế)
- Những khác biệt ở mức độ ngôn ngữ
- Các cách hành xử không bằng lời
- Các cách hành xử đặc biệt trong thương lượng tương ứng với những nhóm văn hóa khác nhau
- Những khác biệt về những giá trị quản lý thích hợp cho thương lượng (tính khách quan, tính cạnh tranh và công bằng, thời gian)
- Những khác biệt trong quy trình suy nghĩ và ra quyết định
- Những hàm ý từ người có vai trò ra quyết định đến người thương lượng

#### Phần V. Thương lượng tập thể

### Mục tiêu đào tạo

- Nhận thức tầm quan trọng của thương lượng và đàm phán trong kinh doanh
- 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
- Phát huy sức mạnh tập thể trong thương lượng và đàm phán.

#### Đăng Ký Khóa Học

để đăng ký hay muốn biết thêm thông tin  
xin vui lòng liên hệ

#### INFOCHIEF ACADEMY

214 Võ Thị Sáu, P.7, Q.3, Tp. HCM  
Tel: (08) 22 467 086 / (08) 22 194 047

### Phương pháp giảng dạy

Chuyên gia sử dụng các phương pháp đào tạo sau đây để chuyển tải nội dung khóa học:

- Thảo luận mở (Open discussion)
- Nghiên cứu tình huống (Case study)
- Bài tập tự đánh giá (Self-assessment)
- Thuyết giảng ngắn đề tài thực tế (Mini-lecture)

### Đối tượng học viên

- 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 ai mong muốn hoàn thiện và phát triển năng lực thương lượng và đàm phán

### Tài liệu học

- Tài liệu lưu hành nội bộ (Tiếng Việt)