

THỰC HỌC vì DOANH TRÍ

● CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

# KỸ NĂNG ĐÀM PHÁN THƯƠNG LƯỢNG

*/ Successful Negotiation Skills /*



**PACE**  
INSTITUTE OF MANAGEMENT

TRƯỜNG DOANH NHÂN PACE  
PACE Institute of Management



## KỸ NĂNG ĐÀM PHÁN THƯƠNG LƯỢNG

- *Khóa học sẽ góp phần nâng cao kỹ năng đàm phán thương lượng của bạn trong kinh doanh, đồng thời chuyển giao cho bạn một “công nghệ”, bao gồm: Tư duy và Nhận thức, Phương pháp và Công cụ với những tình huống thực tế để bạn có thể dễ dàng thành công trong mọi cuộc giao dịch.*

### Từ câu chuyện về một cuộc thương lượng đàm phán ngắn trong kinh doanh...

Sau vài giờ, đại diện của doanh nghiệp nọ đã cùng nhau trao đổi với một đối tác và đi đến thống nhất cho một hợp đồng kéo dài trong 2 năm về việc gia công một mặt hàng vốn là thế mạnh của doanh nghiệp họ. Với quyết định nhanh chóng đó trên bàn đàm phán, doanh nghiệp buộc phải giảm đi khoảng 800 đồng cho một đơn vị sản phẩm gia công

### Đến những chuỗi ngày lao động vất vả của công nhân...

Hợp đồng đã được ký kết với mức 5 triệu sản phẩm cho một Quý. Và như vậy, ước tính sau khi hoàn tất hợp đồng 2 năm như đã thỏa thuận, doanh nghiệp buộc phải giảm đi một khoảng tiền tương đương với 32.000.000.000 đồng. Giá trị ấy tương đương với bao nhiêu công sức của công nhân và các nguồn lực khác của doanh nghiệp?

.....

Thế giới vốn là một bàn đàm phán khổng lồ, dù muốn hay không, bạn cũng là người tham gia. Tình huống kể trên chỉ là một góc nhìn nhỏ trong vô vàn trường hợp vẫn thường xảy ra hàng ngày. Qua đó, 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 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 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 kỹ năng đàm phán thương lượng trong kinh doanh cũng như trong mọi hoạt động của doanh nghiệp Việt Nam, Trường PACE đã nghiên cứu, thiết kế và cho ra đời chương trình đào tạo “**Kỹ năng Đàm phán Thương lượng**”. 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... nhằm khai thác tối ưu hiệu quả của những yếu tố ảnh hưởng trong đàm phán và thương lượng.



## ĐỐI TƯỢNG THAM DỰ

- Các cấp quản lý & lãnh đạo doanh nghiệp;
- Đội ngũ quản lý cấp trung (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;
- Chương trình không phù hợp cho các đối tượng là học sinh, sinh viên - những người chưa có thâm niên làm việc trong môi trường doanh nghiệp.

## MỤC TIÊU CHƯƠNG TRÌNH

Sau khi tham dự chương trình, học viên có thể:

- 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.

## NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

### 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 đối 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

- Mối 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.

*“Chỉ có học thực, mới có thể làm thực;  
chỉ có làm thực, mới có thể sống thực;  
Tất cả, bắt đầu từ THỰC HỌC”*

- Trường PACE -

---

**TRƯỜNG DOANH NHÂN PACE**  
PACE Institute of Management

**Trụ sở chính:** Tòa nhà PACE  
341 Nguyễn Trãi, Quận 1, TP.HCM  
Điện thoại: (028) 3837.0208

**Văn phòng Hà Nội:** Int'l Center (2<sup>nd</sup> Floor)  
17 Ngô Quyền, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội  
Điện thoại: (024) 3646.2828

✉ [contact@PACE.edu.vn](mailto:contact@PACE.edu.vn)  
✉ [daotao@PACE.edu.vn](mailto:daotao@PACE.edu.vn)  
🌐 [www.PACE.edu.vn](http://www.PACE.edu.vn)