THỰC HỌC vì DOANH TRÍ



Chương Trình Đào Tạo

ĐÀM PHÁN THƯƠNG LƯỢNG HIỆU QUẢ

PACE INSTITUTE OF MANAGEMENT

HỌC VIỆN QUẢN LÝ PACE
PACE Institute of Management



Chương Trình Đào Tạo

ĐÀM PHÁN THƯƠNG LƯỢNG HIỆU QUẢ

Bạn có bao giờ rời khỏi một cuộc họp và tự hỏi: "Tại sao mình lại đồng ý với điều đó?" Hay cảm thấy bị "ép" phải chấp nhận những điều kiện không như mong muốn chỉ vì không biết cách thương lượng?

Ba "điểm yếu" phổ biến khiến bạn thất bại trong đàm phán:

Sợ xung đột – Luôn nhượng bộ sớm để giữ hòa khí, dù phải chấp nhận điều kiện bất lợi. Tránh đối đầu khiến bạn mất thế chủ động trong đàm phán và bỏ lỡ cơ hội tạo ra giá trị tốt hơn cho cả hai bên.

Chuẩn bị kém – Đi đàm phán mà không tìm hiểu đối tác, không rõ giới hạn của mình, không có phương án dự phòng. Thiếu thông tin khiến bạn dễ bị dẫn dắt và ra quyết định thiếu sáng suốt.

Giao tiếp yếu – Nói nhiều, nghe ít. Không biết cách đặt câu hỏi để hiểu đối phương, không biết cách trình bày để người khác dễ chấp nhận. Hậu quả: bỏ lỡ cơ hội và đạt thỏa thuận kém hiệu quả.

Chương trình **"Đàm phán Thương lượng Hiệu quả"** sẽ giúp bạn trở thành Chuyên gia đàm phán:

- **Từ "Sợ xung đột" thành "Tự tin đàm phán".** Nắm vững tâm lý học đàm phán và cách đọc vị đối phương. Học nguyên tắc để biến mọi cuộc đàm phán thành cơ hội win-win.
- **Từ "Chuẩn bị kém" thành "Chuẩn bị có chiến lược".** Thuần thục quy trình chuẩn bị trước mọi cuộc đàm phán. Biết cách nghiên cứu đối phương và xây dựng chiến lược đàm phán mạnh mẽ.
- **Từ "Giao tiếp yếu" thành "Nghe để hiểu và thuyết phục ".** Phát triển kỹ năng lắng nghe chủ động và đặt câu hỏi có chủ đích. Nắm bắt các kỹ thuật nhượng bộ thông minh và chốt đàm phán hiệu quả.

THAM DỰ CHƯƠNG TRÌNH

- Các cấp quản lý & lãnh đạo doanh nghiệp.
- Đội ngũ quản lý cấp trung (Giám đốc chức năng, Trưởng phòng, Trưởng bộ phận trong doanh nghiệp).
- Những người tham gia, thực hiện, tiếp xúc với hoạt động bán hàng và thương lượng (phòng ban hàng, mua hàng, chăm sóc khách hàng, marketing, bán hàng, và khách hàng.
- Những người có ý muốn nâng cao kỹ năng đàm phán thương lượng quan trọng này.

MỤC TIÊU CHƯƠNG TRÌNH

Sau khi hoàn tất chương trình, bạn có thể:

- Nhận thức được tầm quan trọng của thương lượng và tư duy Win-Win trong đàm phán;
- Hiểu được các hình thức thương lượng và vận dụng sáng tạo các kỹ năng, nghệ thuật, phương pháp, kỹ thuật thương lượng, tư duy Win-Win vào thực tế nhằm đạt kết quả cao.
- Nắm được các phương pháp, quy trình thương lượng và đàm phán cũng như những kỹ năng thương lượng và 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. Tổng quan Chương trình

- **Sức mạnh đàm phán**: Vai trò của kỹ năng đàm phán trong cuộc sống và sự nghiệp
- **Roadmap học tập**: Giới thiệu nội dung 3 phần tiếp theo từ tư duy đến kỹ thuật chuyên nghiệp
- **Tư duy win-win**: Triết lý cùng thắng - chìa khóa tạo thỏa thuận bền vững
- **Đánh giá năng lực**: Nhận diện điểm mạnh, yếu để xây dựng lộ trình phát triển.

Phần II. Tư duy và Kỹ năng Cốt lõi

- **Lắng nghe - Đồng cảm**: Thấu hiểu nhu cầu thực sự của đối phương
- **Đọc tâm lý**: Quan sát ngôn ngữ cơ thể và nhận diện động cơ ẩn
- **Xây dựng lòng tin**: Tạo môi trường hợp tác và minh bạch
- **Tư duy linh hoạt**: Sẵn sàng thay đổi để đạt giải pháp tối ưu

Phần III. Quy trình và Kỹ thuật Đàm phán

- **Quy trình 6 bước**: Từ chuẩn bị đến thực thi thỏa thuận
- **BATNA & giá trị chung**: Xác định phương án thay thế và cơ hội tạo giá trị
- **Xử lý tình huống khó**: Vượt qua các điểm bế tắc và rào cản tâm lý
- **Thiết kế win-win**: Sáng tạo thỏa thuận cả hai bên đều thắng

Phần IV. Quản lý Mối quan hệ Nâng cao

- **Quản lý mối quan hệ**: Xây dựng mối quan hệ dài hạn qua đàm phán
- **EQ trong đàm phán**: Kiểm soát cảm xúc và điều chỉnh năng lượng tích cực
- **Đàm phán đa văn hóa**: Thích ứng với đối tác quốc tế
- **Sức mạnh nhóm**: Tận dụng hiệu quả đàm phán tập thể

THỜI LƯỢNG CHƯƠNG TRÌNH

Tổng thời lượng chương trình là 04 buổi (tương đương 12 giờ), có thể chọn học vào buổi tối, cuối tuần hoặc trong tuần. Vui lòng xem lịch học chi tiết của các khóa sắp khai giảng trên website PACE: www.PACE.edu.vn

Để tìm hiểu các thông tin chương trình đào tạo của PACE, vui lòng truy cập

> 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
>
> Học Viện Quản Lý PACE

Tòa nhà PACE
181-183 Cô Giang, Phường Cầu Ông Lãnh, TP.HCM
(thuộc Quận 1, TP.HCM cũ)

Văn phòng Hà Nội
Tầng 2, Coalimex Building, 33 Tràng Thi,
Phường Cửa Nam *(thuộc Quận Hoàn Kiếm cũ)*

(028) 3837.0208 (TP.HCM)
(024) 3646.2828 (Hà Nội)
contact@PACE.edu.vn
www.PACE.edu.vn