



KHÓA HỌC

KỸ NĂNG ĐÀM PHÁN HIỆU QUẢ

MỤC TIÊU

- ▶ Khóa học cung cấp những kiến thức và kỹ năng cơ bản, toàn diện về các phương pháp đàm phán trong công việc.
- ▶ Kiến thức thu được từ khóa học này sẽ giúp các nhà quản trị hiểu được cách tạo ra sức thuyết phục và tối đa hóa lợi thế của bản thân dẫn đến thành công trong các cuộc đàm phán, thương lượng với khách hàng, đối tác...
- ▶ Sau khi hoàn thành khóa học, học viên sẽ:
 - ✓ Hiểu được thế nào là đàm phán và các cách phân loại đàm phán
 - ✓ Biết được các chiến thuật được sử dụng trong quá trình đàm phán
 - ✓ Biết được các cách tăng cường thành công trong quá trình đàm phán cùng với cách xử lý các tình huống phát sinh

ĐỐI TƯỢNG

- ▶ Cấp lãnh đạo doanh nghiệp: Giám Đốc, Phó Giám Đốc, Hội đồng Quản trị
- ▶ Đội ngũ quản trị cấp trung: Giám đốc Chức năng, Trưởng-Phó Phòng/Ban/Bộ phận
- ▶ Các đối tượng khác có quan tâm

NỘI DUNG

Chuyên đề 1: Tổng quan về đàm phán

1. Bản chất của đàm phán
2. Những vấn đề cơ bản trong đàm phán: mục tiêu, ZOPA và BATNA
3. Đàm phán win-win và đàm phán win-lose

Chuyên đề 2: Quá trình đàm phán

1. Chuẩn bị trước, trong và sau quá trình đàm phán
2. Chiến lược đàm phán
3. Chiến thuật trên bàn đàm phán

Chuyên đề 3: Tăng cường khả năng đàm phán

1. Nghệ thuật thuyết phục
2. Khả năng kiềm chế trong đàm phán

Chuyên đề 4: Các tình huống phát sinh và cách xử lý tối ưu

1. Trường hợp thông tin thiếu chính xác
2. Trường hợp không thể thỏa hiệp

GIỚI THIỆU VỀ CBAS

Trung tâm Nghiên cứu Quản trị

Kinh doanh (CBAS) thuộc

Trường Đại học Kinh tế (UEB),

Đại học Quốc Gia Hà Nội (VNU)

hoạt động trong các lĩnh vực:

- ▶ Nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ về quản trị kinh doanh
- ▶ Cung cấp các khóa đào tạo tập trung (Public Training) và các khóa đào tạo tại chỗ theo nhu cầu của đơn vị (In-house Training)
- ▶ Cung cấp dịch vụ tư vấn và chuyển giao công nghệ quản trị kinh doanh
- ▶ Trực tiếp và tham gia tổ chức các hội nghị, hội thảo khoa học trong nước và quốc tế





KHÓA HỌC

KỸ NĂNG ĐÀM PHÁN HIỆU QUẢ

HỌC LIỆU

Nội dung khóa học được thiết kế theo chương trình “*Harvard ManageMentor*” thuộc *Trường Quản trị Kinh doanh Harvard Business School*

PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY

Áp dụng phương pháp giảng dạy *Hollywood Lesson Plan* – là sự kết hợp nhiều hình thức, tình huống thực tiễn, hoạt động...trong quá trình giảng dạy cùng phương thức truyền đạt truyền thống để tạo ra sự say mê, hứng khởi cho học viên:

- ▶ Giảng dạy lý thuyết (Theory Presentation)
- ▶ Học bằng việc thực hành (Learning by Doing)
 - ✓ Thảo luận tình huống theo nhóm (Group Discussion)
 - ✓ Thuyết trình theo nhóm (Group Presentation)
 - ✓ Chia sẻ kinh nghiệm thực tế (Experience Sharing)
- ▶ Trò chơi kinh doanh (Business Games)
- ▶ Bài tập tình huống (Case Studies)

GIẢNG VIÊN

- ▶ Là các chuyên gia được đào tạo chuyên sâu về Quản trị Kinh doanh từ những trường danh tiếng tại Việt Nam và trên thế giới
- ▶ Có kinh nghiệm thực hành Quản trị Kinh doanh tại doanh nghiệp
- ▶ Có kinh nghiệm nhiều năm giảng dạy và tư vấn cho các tổ chức, doanh nghiệp

TỔ CHỨC LỚP HỌC

- ▶ Thời lượng khóa học: 12 giờ
 - ✓ Lớp ban ngày: 2 ngày x 6 giờ/ngày, hoặc
 - ✓ Lớp buổi tối: 4 buổi x 3 giờ/buổi
- ▶ Chứng chỉ: **Do Trường Đại học Kinh tế (UEB) – Đại học Quốc Gia Hà Nội (VNU) cấp**

THÔNG TIN LIÊN HỆ

- ▶ Phòng 301, E4, Số 144, Xuân Thủy, Cầu Giấy, Hà Nội
- ▶ Điện thoại: (+84)04 3754 7506-301 - Fax: (+84)04 3754 6765
- ▶ Email: cbas_ueb@vnu.edu.vn
- ▶ Website: <http://cbas.ueb.edu.vn/>

KHÁCH HÀNG VÀ ĐỐI TÁC

