



KHÓA ĐÀO TẠO
KỸ NĂNG ĐÀM PHÁN – THƯƠNG LƯỢNG
Dành cho doanh nghiệp chế biến xuất khẩu thủy sản



GIỚI THIỆU CHUNG VỀ KHÓA ĐÀO TẠO

Khoá học cung cấp cho học viên các kỹ năng đàm phán, các kiến thức liên quan đến các giai đoạn đàm phán, các kỹ năng của nhà đàm phán và các lỗi cần tránh trong đàm phán. Học viên sẽ có cơ hội thấu 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 kinh doanh và công việc, nhằm đạt kết quả mong muốn.

Khoá học được thiết kế theo tỷ lệ 40% lý thuyết và 60% hoạt động thực hành, nhằm giúp người học vận dụng vào thực tế công việc kinh doanh. Thông qua các phương pháp giảng dạy kỹ năng, giảng viên sẽ tổ chức các hoạt động trải nghiệm phù hợp, nhằm đem lại kết quả đào tạo với chất lượng tốt nhất cho doanh nghiệp.

THỜI LƯỢNG THAM GIA ĐÀO TẠO: 02 ngày

NỘI DUNG KHÓA ĐÀO TẠO

PHẦN 1 - KHÁI QUÁT CHUNG VỀ ĐÀM PHÁN TRONG KINH DOANH

- Khái niệm đàm phán
- Các loại đàm phán
- Các hình thức đàm phán
- Lợi ích của đàm phán
- Vượt qua các rào cản trong đàm phán
- Phát huy sức mạnh tập thể trong đàm phán
- Các yếu tố ảnh hưởng đến đàm phán
- Các nguyên tắc trong đàm phán
- Các kỹ thuật căn bản trong đàm phán
- Nội dung đàm phán mua bán hàng hóa

PHẦN 2 - GIẢI QUYẾT XUNG ĐỘT BẰNG ĐÀM PHÁN

- Các chiến lược giải quyết xung đột
- Giải quyết xung đột lợi ích bằng đàm phán

PHẦN 3 - QUÁ TRÌNH ĐÀM PHÁN

- Giai đoạn chuẩn bị chiến lược và chiến thuật đàm phán (thu thập, xử lý thông tin về đối thủ, chuẩn bị mục tiêu, phương án, phương tiện và nội dung đàm phán, nhân sự đàm phán...)
- Mở đầu đàm phán (tạo không khí tiếp xúc, thăm dò đối thủ,...)

- Thương lượng (vận dụng các kỹ năng, phương pháp, kỹ thuật,....trong đàm phán)
- Kết thúc đàm phán (2 cách kết thúc đàm phán)

PHẦN 4 - CÁC KỸ NĂNG CỦA NGƯỜI ĐÀM PHÁN

- Kỹ năng lắng nghe trong đàm phán
- Kỹ năng đặt câu hỏi trong đàm phán
- Kỹ năng thuyết phục trong đàm phán
- Kỹ năng gây ảnh hưởng
- Kỹ năng giao tiếp phi ngôn ngữ trong đàm phán
- Kỹ năng xử lý tình huống trong đàm phán

PHẦN 5 – CÁC CHIẾN THUẬT ĐÀM PHÁN

- Kiên nhẫn, nín nhịn
- Bộ mặt lạnh
- Chia sẻ
- Câu giờ
- Hứa hẹn
- Đánh lạc hướng
- Bài ca không quên
- Nước chảy đá mòn
- Nhử mồi
- Công kích bôi nhọ
- Gây chia rẽ
- Lôi kéo đồng minh
- Động tác giả
- Nhặt nhanh
- Rung cây nhát khi
- Bỏ bàn đàm phán

PHẦN 6 – CÁC KỸ THUẬT ĐÀM PHÁN

- Kỹ thuật đặt giá
- Kỹ thuật đối phó với sự phản kháng về giá
- Kỹ thuật chống xấu chơi
- Kỹ thuật đột phá thế găng
- Kỹ thuật chống sự lấn tới của đối phương

PHẦN 7 – NHỮNG LỖI CẦN TRÁNH TRONG ĐÀM PHÁN

CHUYÊN GIA: ĐỘI NGŨ CHUYÊN GIA CAO CẤP TRỰC TIẾP GIẢNG DẠY.

PHƯƠNG PHÁP ĐÀO TẠO

Khóa đào tạo *lấy người học làm trung tâm*, tạo cơ hội để học viên và giảng viên chủ động tương tác với nhau; tổ chức môi trường học tập năng động, hợp tác để giúp học viên *phát triển năng lực* của họ. Chương trình đào tạo gắn liền với những ví dụ thực tế, giúp học viên ứng dụng nhanh chóng những kiến thức và kỹ năng mới trong công việc nhằm đạt được các mục tiêu của doanh nghiệp. Các phương pháp huấn luyện tiên tiến, bao gồm:

- Thảo luận mở (*Open discussion*)
- Nghiên cứu tình huống (*Case study*)
- Bài tập tự đánh giá (*Self-assessment*)
- Thuyết giảng ngắn (*Mini-lecture*)
- Diễn vai (*Role play*)
- Hoạt động trò chơi (*Learning games*)

.....oOo.....

Chúng tôi xây dựng các chương trình đáp ứng nội dung và thời gian của DN.

Thông tin chi tiết liên hệ: Trung tâm Đào tạo & Xúc tiến Thương mại VASEP
(VASEP.PRO) Số 10, Nguyễn Công Hoan, Ba Đình, Hà Nội.

Phụ trách đào tạo theo yêu cầu: Chị Nguyễn Thu Hiền – Tel: 0243. 8354496 – Ext
210; Fax: 0243. 7719015/ 0243.7715084; Mobile: 0906.076.587; Email:
thuhien@vasep.com.vn

.....oOo.....

BETTER TRAINING – BETTER JOB !

www.daotao.vasep.com.vn