



MasterSkills – Chương Trình Đào Tạo Kỹ Năng Mới

KỸ NĂNG ÀM PHÁN & THƯƠNG NG L NG

K N NG ÀM PHÁN - TH NG L NG

M c tiêu ào t o

- *Nh n th c t m quan tr ng c a th ng l ng và àm phán trong kinh doanh*
- *Hi u c các hình th c th ng l ng và v n d ng sáng t o các k n ng, ngh thu t, ph ng pháp, k thu t th ng l ng vào th c t nh m t k t qu cao*
- *N m b t c các qui trình trong th ng l ng và àm phán c ng nh nh ng k n ng th ng l ng àm phán thi t y u*
- *V t qua c nh ng rào c n và khai thác t i u hi u qu c a nh ng y u t nh h ng trong*

Ph ng pháp ào t o

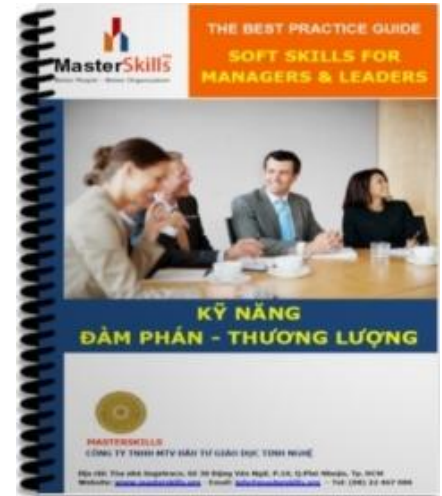
- *Chuyên gia s d ng các ph ng pháp ào t o sau ây chuy n t i n i dung khóa h c:*
- *Th o lu n m (Open discussion)*
- *Nghiên c u tình hu ng (Case study)*
- *Bài t p t ánh giá (Self-assessment)*
- *Thuy t gi ng ng n tài th c t (Mini-lecture)*

Tài li u

- *Tài li u l u hành n i b*

Gi i thi u ch ng trình

thành công trong công vi c và cu c s ng, ngoài b n l nh, tài n ng, s nh y c m và ôi chút may m n, m t y u t quan tr ng không th thi u t n thành công chính là k n ng àm phán. M t ng i có k n ng àm phán gi i ph i là ng i m m d o nh ng n c và c ng ph i c ng r n nh m t kh i á. V a l ch s l ng nghe song ng th i c ng ph i bi t tranh lu n, thuy t ph c. Khóa h c “K n ng àm phán & th ng l ng” t i Vi n MasterSkills s giúp b n thành công h n trong vi c thu ph c lòng ng i, rút ng n th i gian, ti t ki m ti n b c c ng nh kh ng nh b n thân và th ng hi u





Điểm thành 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 chuyên môn và đàm phán.

Chương trình

- Số do Viện MasterSkills cấp, có giá trị trên toàn quốc

Nội dung chương trình

Phần I. Vai trò của đàm phán và chuyên gia trong kinh doanh

Phần II. Các hình thức chuyên gia

- Chuyên gia phân bổ
- Chuyên gia kết hợp
- Chuyên gia ưu tiên giai đoạn và ưu tiên bên tham gia
- Phương thức sáng tạo mới
- 10 Phương pháp phát triển ý tưởng sáng tạo trong chuyên gia & đàm phán
- Các kỹ thuật chuyên gia khác
- Ưu hay bất lợi?

Phần III. Quy trình và các kỹ thuật chuyên gia và đàm phán

- Các bước thực hiện của quy trình chuyên gia đàm phán
- Các chiến thuật trên bàn chuyên gia đàm phán
- Những vấn đề quát v chi n thu t chuyên gia đàm phán
- Các kỹ thuật chuyên gia.



Ph n IV. Rào c n và nh ng y u t nh h ng n th ng l ng và àm phán

- Rào c n cho th a thu n
- Nh ng sai l m v t duy
- T m quan tr ng c a các m i quan h
- C m xúc trong th ng l ng àm phán
- nh h ng tích c c trong th ng l ng
- nh h ng tiêu c c trong th ng l ng
- Các y u t nh h ng n c m xúc trong th ng l ng
- nh h ng c a c m xúc t i tác
- Tác ng ph bi n v v n hóa trong th ng l ng (qu c t)
- Nh ng khác bi t m c ngôn ng
- Các cách hành x không b ng l i
- Các cách hành x c bi t trong th ng l ng t ng ng v i nh ng nhóm v n hóa khác nhau
- Nh ng khác bi t v nh ng giá tr qu n lý thích h p cho th ng l ng (tính khách quan, tính c nh tranh và công b ng, th i gian)
- Nh ng khác bi t trong quy trình suy ngh và ra quy t nh
- Nh ng hàm ý t ng i có vai trò ra quy t nh n ng i th ng l ng

Ph n V. Th ng l ng t p th

Xem thêm chi ti t t i Website [Masterskills.org](http://masterskills.org/Negotiation-skills-training.htm):
<http://masterskills.org/Negotiation-skills-training.htm>



HỘI C VI N MASTERSKILLS

Add: 30 Đường V n Ng P.10, Q.PN, Tp.HCM

Tel.(08) 22 467 086 – 08. 22 194 047

Web: <http://www.masterskills.org> | Email: Info@masterskills.org