

KỸ NĂNG GIAO TIẾP THUYẾT PHỤC, TẠO ẢNH HƯỞNG

HCM : 8-9/05/2025
HN : 13-14/05/2025

Bạn có sai lầm khi cho rằng mình chỉ cần chuyên môn giỏi hơn là kỹ năng giao tiếp để thành công trong công việc? Và có phải chỉ người “nói” nhiều và hướng ngoại mới có thể trở thành người giao tiếp tốt?

Bạn có muốn khám phá chìa khóa bí mật của việc giao tiếp thuyết phục và tạo ảnh hưởng, và làm chủ các kỹ năng giao tiếp hiệu quả?

Bạn có muốn giải quyết mâu thuẫn, xây dựng các mối quan hệ tích cực với cấp trên, đồng nghiệp và cấp dưới thông qua giao tiếp?

MỤC TIÊU

- Hiểu được khái niệm, nền tảng của giao tiếp để trở nên tự tin hơn khi giao tiếp.
- Có thể diễn đạt một cách dễ hiểu, cụ thể, và rõ ràng. Biết cách đặt câu hỏi phù hợp, biết lắng nghe thấu hiểu, và phản hồi hiệu quả khi nhận được thông tin từ người nghe.
- Ứng dụng được kỹ năng giao tiếp hiệu quả trong môi trường công sở thông qua việc thương lượng, thuyết phục, quản lý xung đột và tạo ảnh hưởng.

ĐỐI TƯỢNG

- Nhân viên
- Quản lý cấp trung
- Quản lý sơ cấp
- Quản lý cấp cao

KHÓA HỌC 2 NGÀY

Tự tin giao tiếp, thuyết phục hiệu quả và tạo ảnh hưởng tích cực

Phần 1. Khái niệm và nền tảng của giao tiếp

- Hiểu đúng về giao tiếp và sức mạnh của giao tiếp
- Nền tảng của giao tiếp hiệu quả
- Bốn nguyên tắc giao tiếp có kết nối

Phần 2. Các kỹ năng giao tiếp nền tảng

2.1. Hãy khởi đầu tự tin với một ấn tượng tốt đẹp

- Ấn tượng ban đầu (Trang phục -Chào hỏi)
- Nghệ thuật 3V (Ngôn ngữ - cử chỉ/điều bộ/tư thế - giọng nói)

2.2 Kỹ năng đặt câu hỏi

- Các mục đích của việc đặt câu hỏi
- Các dạng câu hỏi (câu hỏi đóng và câu hỏi mở)
- Những điểm lưu ý khi đặt câu hỏi

2.3. Kỹ năng lắng nghe

- Các mức độ của việc lắng nghe
- Trình tự thực hiện LACE (Listen, Acknowledge, Check, Enquire)
- Những điểm cần lưu ý khi lắng nghe

2.4. Kỹ năng truyền đạt và phản hồi

- Quy tắc Whole-part
- Nguyên tắc THINK
- Những điểm cần lưu ý khi phản hồi

Phần 3. Ứng dụng kỹ năng giao tiếp thuyết phục và tạo ảnh hưởng vào công việc

- Các kiểu bộc lộ bản thân
- Nguyên tắc lấy đối phương làm trọng tâm
- Mô hình PSB chinh phục và tạo ảnh hưởng trong giao tiếp
 - ▶ Để thuyết phục cấp trên, cấp dưới và đồng nghiệp
 - ▶ Để đàm phán với đối tác và nhà cung cấp
 - ▶ Tạo động lực cho cấp dưới

Phần 4. Kế hoạch hành động

※ Trình tự chi tiết và nội dung có thể thay đổi

AIMNEXT

Professional Training & Consulting



Head office in HCMC:

Address: T floor, Nam Giao Bldg. 1, 261-263 Phan Xich Long, Ward 2, Phu Nhuan Dist., HCMC

Tel : +84 (0)28 3995 8290

Representative office in Hanoi:

Address: 12A Floor, Sao Mai Building, No.19 Le Van Luong St., Thanh Xuan Dist., Hanoi

Tel : +84 (0)24 6685 0388

Mail: training-vn@aimnext.com

In charge Ms. Loan Anh (English, Vietnamese)
Mr. Nagayoshi Tasuku (Japanese)



THỜI GIAN ĐỊA ĐIỂM

Hồ Chí Minh 8-9/05/2025 (Thứ 5 – thứ 6)
Thời gian: 8:30 ~ 16:30
Địa điểm: Tầng T, Tòa nhà Nam Giao 1,
261-263 Phan Xích Long, P. 2, Q. Phú Nhuận

Hà Nội 13-14/05/2025 (Thứ 3 – thứ 4)
Thời gian: 8:30 ~ 16:30
Địa điểm: Tầng 12, Indochina Plaza Tower, 241 Xuân Thủy,
Dịch Vọng Hậu, Q. Cầu Giấy



GIẢNG VIÊN

Ms. T. D. CHAU

- Cử nhân ĐH Khoa học Xã hội & Nhân văn Tp. HCM. Chứng chỉ giảng viên chuyên nghiệp và tham gia giảng dạy cho các dự án đào tạo quốc tế Better Work Vietnam, Business Edge, PPP-GIZ.
- Hơn 23 năm kinh nghiệm làm việc trong các ngành truyền thông, kinh doanh, bán lẻ, nhà máy. Trong đó, có hơn 10 năm ở vị trí Quản lý cấp cao trong các chuỗi quản lý, bán hàng, tiếp thị và dịch vụ khách hàng. 14 năm kinh nghiệm tại các vị trí Trưởng phòng đào tạo và phát triển, và chuyên gia đào tạo.
- Lĩnh vực chuyên sâu: Kỹ năng quản lý và lãnh đạo, Kỹ năng chăm sóc khách hàng và dịch vụ bán hàng, Kỹ năng phát triển bản thân quản lý cảm xúc, tư duy tích cực v.v..



THÔNG TIN CHUNG

- [Ngôn ngữ]** Tiếng Việt
- [Học phí]** 5,400,000 VNĐ/người
(Bao gồm ăn trưa 2 ngày, chưa bao gồm thuế GTGT).
Công ty đăng ký từ 2 người giảm 5%, từ 5 người giảm 10% học phí.
(Áp dụng riêng biệt khóa học tại Hồ Chí Minh & Hà Nội)
- [Hình thức]** Đào tạo trực tiếp tại địa điểm tổ chức.
- [Học viên]** HCM: 28 người – HN: 30 người
(Dừng nhận đơn đăng ký khi đủ số lượng học viên).
- [Đăng ký]** Điền vào “Application form” đính kèm và gửi qua email