KỸ NĂNG ĐÀM PHÁN THƯƠNG LƯỢNG

HCM : 16-17/7/2026
HN : 20-21/7/2026

Bạn có đang ở vị trí công việc như bán hàng, mua hàng, nhân sự, trưởng nhóm dự án... thường xuyên phải làm việc và đàm phán với khách hàng, nhà cung cấp cũng như các đối tác bên trong bên ngoài doanh nghiệp?

Làm sao để đạt được lợi ích và mục tiêu của công ty trong đàm phán nhưng vẫn có được sự đồng thuận và phát triển mối quan hệ bền vững tốt đẹp với các đối tác?

Ngay khi mình ở "thế yếu" trong đàm phán, làm sao để vẫn đạt được thỏa thuận tốt nhất?

MỤC TIÊU

- Nhận thức được tầm quan trọng và hiểu được quy trình đàm phán một cách chuyên nghiệp trong công việc, hoạt động kinh doanh.
- Biết cách xác định vị thế, giá trị, cũng như việc xây dựng mối quan hệ để đàm phán đạt được kết quả Thắng-Thắng.
- Hiểu được các dạng đối tác để xác định cách tiếp cận hiệu quả, và công tác chuẩn bị trước buổi đàm phán.
- Xây dựng các lý do thuyết phục đối tác, khách hàng và nguyên tắc nhượng bộ không bị thiệt.
- Sử dụng các kỹ thuật, chiến thuật thương lượng linh hoạt.

ĐỐI TƯỢNG

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

KHÓA HỌC 2 NGÀY

Đàm phán không phải để giành chiến thắng,
Đỉnh cao của ĐÀM PHÁN là để tìm ra được GIẢI PHÁP WIN-WIN!

Phần 1: Tổng quan về đàm phán, thương lượng trong công việc
- Khái niệm về đàm phán – thương lượng
- Xác định rõ nhu cầu của đối phương thông qua lời đề nghị
- Những yếu tố căn bản liên quan đến việc đàm phán
- Những kỹ năng cần thiết của một người đàm phán hiệu quả với khách hàng (nội bộ & bên ngoài), đối tác, nhà cung cấp,...
- Tầm quan trọng & lợi ích của việc đàm phán thương lượng với cá nhân và với tổ chức
- Xác định các phong cách đàm phán thương lượng
- Các nguyên tắc cần lưu ý khi đàm phán

Phần 2: Chuẩn bị cho tiến trình đàm phán thành công
- Bước 1: Phân tích sức mạnh giữa 2 bên
- Bước 2: Phân tích mức độ (variable - biến số) giữa 2 bên
- Bước 3: Xác định vùng đàm phán ZOPA
- Bước 4: Lập kế hoạch gặp trao đổi đàm phán

Phần 3: Quy trình thực hiện trong buổi gặp đàm phán
- Bước 1: Tạo khung cảnh – tạo kết nối
- Bước 2: Tìm hiểu và nhận diện nhu cầu của đối phương trong buổi đàm phán
- Bước 3: Đề xuất với những kỹ năng thương lượng
- Bước 4: Kết thúc đàm phán

Phần 4: Chiến lược và chiến thuật đàm phán thương lượng
- Các yếu tố quan trọng trong việc lựa chọn chiến thuật đàm phán hợp lý
- Xác định các loại ưu thế trong đàm phán và khi nào nên sử dụng loại ưu thế nào
- 36 chiến thuật đàm phán
- Sử dụng và ứng phó như thế nào đối với từng loại chiến thuật
- Một số chiến thuật cần phải sử dụng khi mình ở thế yếu
- Nguyên tắc nhượng bộ
- Các điểm lưu ý cần thực hiện khi kết thúc đàm phán

Phần 5: Xây dựng 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, Cau Kieu Ward, 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 Ward, 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 **16-17/7/2026** (Thứ 5 – thứ 6)
Thời gian: 8:30 ~ 16:30
Địa điểm: Tầng T, Tòa nhà Nam Giao 1,
261-263 Phan Xích Long, Phường Cầu Kiệu

Hà Nội **20-21/7/2026** (Thứ 2 – thứ 3)
Thời gian: 8:30 ~ 16:30
Địa điểm: Tầng 14, Tòa Hapro, 11B Cát Linh,
Phường Ô Chợ Dừa

GIẢNG VIÊN

Ms. T. T. N. HANH

- MBA - Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh – ĐH Kinh Tế & Tài Chính HCM; Mini MBA – The Oxford Centre For Leadership – United Kingdom.
- Master Train The Trainer International - GV Quốc tế thuộc tổ chức WISC – Ascendo Academy - Singapore.
- 19 năm kinh nghiệm với các vị trí Giám đốc điều hành, quản lý cấp cao, chuyên gia tư vấn & đào tạo.
- Lĩnh vực chuyên sâu: Tư vấn – huấn luyện & đào tạo Quản trị & Vận hành doanh nghiệp; Xây dựng và phát triển hệ thống đào tạo – phát triển & huấn luyện nội bộ; Nâng cao năng lực Lãnh đạo; Tư vấn bán hàng & Chăm sóc khách hàng.

THÔNG TIN CHUNG

[Ngôn ngữ] Tiếng Việt
[Học phí] **5,800,000 VNĐ/người**
(Bao gồm tiền 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