



KỸ NĂNG GIAO TIẾP KẾT NỐI, HỢP TÁC & TẠO ẢNH HƯỞNG

Đằng sau mỗi cuộc tranh luận căng thẳng là một nhu cầu chưa được lắng nghe đúng cách

VẤN ĐỀ THƯỜNG GẶP?

- ❓ Có phải giao tiếp hiệu quả chỉ dành cho người khéo ăn nói hay hướng ngoại?
- ❓ Làm thế nào để truyền đạt thông tin rõ ràng mà không kích hoạt phản ứng phòng thủ trước mọi khác biệt về thể hệ, vị trí và văn hóa làm việc?
- ❓ Làm thế nào để thấu hiểu trọn vẹn góc nhìn của đối phương, hướng tới giải pháp Win-Win và củng cố mối quan hệ?
- ❓ Làm sao để vượt qua xung đột lạnh nhạt và xây dựng các mối quan hệ tích cực với cấp trên, đồng nghiệp và cấp dưới?

VÌ SAO CHỌN KHÓA HỌC NÀY?

GIAO TIẾP KẾT NỐI – CHÌA KHÓA NÂNG CAO HIỆU SUẤT

Giao tiếp hiệu quả không chỉ là truyền đạt thông tin, mà là công cụ cốt lõi giúp đội ngũ trao đổi cởi mở, phối hợp nhịp nhàng, thấu hiểu lẫn nhau và liên tục nâng cao hiệu suất công việc.

- 👤 Làm chủ cảm xúc
- 💬 Giao tiếp cởi mở
- 🎧 Lắng nghe chủ động
- 💡 Xử lý xung đột hiệu quả
- 🎯 Phối hợp & đạt mục tiêu chung

MỤC TIÊU KHÓA HỌC



HIỂU

Khái niệm, nền tảng của giao tiếp kết nối để trở nên tự tin hơn khi giao tiếp.



THỰC HÀNH

Diễn đạt dễ hiểu, cụ thể và rõ ràng. Nhận diện và quản lý cảm xúc, biết lắng nghe thấu hiểu và phản hồi hiệu quả.



ỨNG DỤNG

Ứng dụng kỹ năng giao tiếp hiệu quả trong môi trường công sở thông qua thương lượng, đưa – đón góp ý, ghi nhận, quản lý xung đột và tạo ảnh hưởng.

ĐỐI TƯỢNG



NHÂN VIÊN



TRƯỞNG NHÓM



QUẢN LÝ CẤP TRUNG

NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

1 NỀN TẢNG CỦA GIAO TIẾP KẾT NỐI

- ❑ Nhận diện 5 nhóm thông điệp cản trở sự hợp tác và kết nối
- ❑ Hiểu hệ thần kinh để giao tiếp hiệu quả hơn
 - Cơ chế ứng phó khi căng thẳng 3F
 - Mô hình Cửa sổ dung nạp (Window of Tolerance)
- ❑ Mô hình 4 thành tố (Cảm xúc, Nhu cầu, Quan sát, Đề xuất) ứng dụng trong 3 lựa chọn giao tiếp (Hiểu mình - Bày tỏ - Lắng nghe)

2 TƯ DUY & KỸ NĂNG GIAO TIẾP NỀN TẢNG

- 2.1. Hiểu mình
 - ❑ Tự chủ Cảm xúc:
 - Các bước tự điều hòa & lấy lại sự tự chủ trước cảm xúc mạnh.
 - Từ đồ cảm xúc - Công cụ giúp gọi tên cảm xúc.
 - ❑ Nhận diện Nhu cầu:
 - Phân tích động lực lõi đằng sau tình huống bất đồng.
 - Bánh xe Nhu cầu & Nguyên tắc PLATO ứng dụng trong thương lượng.
- 2.2. Bày tỏ
 - ❑ Tạo điểm nhìn chung cho đối thoại với Quan sát khách quan
 - Phân biệt dữ kiện thực tế và sự suy diễn, giả định, thiên kiến xác nhận
 - Thang suy luận (Ladder of Inference) – Lý giải nguồn gốc của hiểu lầm
 - ❑ Đưa Đề xuất hiệu quả
 - 4 tiêu chí cho đề xuất hành động hiệu quả
 - Cấu trúc 4 bước bày tỏ đề xuất hoặc báo cáo
- 2.3. Lắng nghe
 - ❑ Các mức độ lắng nghe
 - Thực hành lắng nghe tường thuật
 - Thực hành thấu cảm với bộ thẻ Empathy Poker
 - ❑ Kỹ năng phản hồi
 - Các cách đặt câu hỏi
 - Thực hành tóm tắt, ghi nhận

3 ỨNG DỤNG TƯ DUY & KỸ NĂNG VÀO CÔNG VIỆC

- ❑ Dance floor – ba lựa chọn giao tiếp (Sơ đồ tương tác linh hoạt giữa Hiểu mình - Bày tỏ - Lắng nghe)
- ❑ Ứng dụng ba lựa chọn giao tiếp trong:
 - Phản hồi thấu đáo trước lời khó nghe
 - Đưa - đón góp ý rõ ràng
 - Chăm sóc mối quan hệ qua thực hành ghi nhận
 - Chuyển hóa bất đồng (khi thương lượng, đàm phán, xử lý mâu thuẫn...)

4 XÂY DỰNG KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

- ❑ Nhận diện tình huống giao tiếp thách thức trong công việc
- ❑ Xây dựng kế hoạch ứng dụng vào thực tế
- ❑ Cam kết thực hành sau khóa học

LỊCH HỌC

17–18
THÁNG 09

TP. HỒ CHÍ MINH
THỨ 5 – THỨ 6

Tầng T, Tòa nhà Nam Giao 1
261–263 Phan Xích Long,
Phường Cầu Kiệu

21–22
THÁNG 09

HÀ NỘI
THỨ 2 – THỨ 3

Tầng 14, Hapro Tower
11B Cát Linh
Phường Ô Chợ Dừa

GIẢNG VIÊN

CHUYÊN GIA VỀ TRÍ TUỆ CẢM XÚC & GIAO TIẾP TRẮC ẨN

Hồ Chí Minh

Ms. N.V.Trang

- Thạc sĩ Lãnh đạo Chiến lược, Blekinge (Thụy Điển).
- Chứng chỉ đào tạo Giao tiếp phi bạo lực (NVC) quốc tế.
- Hiện là giảng viên môn Giáo dục cảm xúc, Giao tiếp chuyên nghiệp tại Đại học HUTECH và UMT.

Hà Nội

Ms. N.N.Hà

- Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh, chuyên sâu Tâm lý học.
- Chuyên gia kết nối & xây dựng quan hệ lành mạnh.
- Đối tác đào tạo: FPT, Đại sứ quán Thụy Điển, Suntory Pepsico,...

THÔNG TIN CHUNG



NGÔN NGỮ: Tiếng Việt



HỌC PHÍ: 5.800.000 VNĐ/người

Bao gồm ăn trưa 2 ngày (chưa bao gồm thuế GTGT)



ƯU ĐÃI ĐĂNG KÝ



TỪ 2-4 NGƯỜI
GIẢM 5%



TỪ 5 NGƯỜI TRỞ LÊN
GIẢM 10%

(Áp dụng riêng biệt khóa học tại Hồ Chí Minh & Hà Nội)



HỌC VIÊN: HCM: 28 người - HN: 30 người (Dừng nhận khi đủ số)



HÌNH THỨC: Đào tạo trực tiếp tại địa điểm tổ chức



ĐĂNG KÝ: Điền “Application form” đính kèm, gửi qua email

