



Chương trình đào tạo

KỸ NĂNG ĐÀM PHÁN VÀ THƯƠNG THẢO

THÔNG TIN KHÓA HỌC

Thời gian:

Khai giảng: **tháng 6, 7, 8/2026**

Thời lượng: **1,5 ngày**

Thời gian:

+ Sáng : **8:30 – 11:30**

+ Chiều: **11:30 – 16:30**

Chi phí:

- Tại HN: 5.000.000 vnd/ học viên
- Tại HCM: 5.200.000 vnd/ học viên

• Chi phí tham dự ưu đãi:

4.800.000 vnd/1 học viên (khi đăng ký từ 10 học viên trở lên)

Chứng nhận tốt nghiệp:

Chứng nhận tốt nghiệp được cấp bởi **Công ty Đào tạo và Tư vấn Thức Nhận Mới**

Thông tin liên lạc:

Công ty Đào tạo và Tư vấn

Thức Nhận Mới (TNM)

Web: thucnhanoi.com

Email: thucnhanmoi@gmail.com

Đc: Số 19/376 Khương Đình – HN

ĐT: 04.22113773 / 0983084772

Trong bối cảnh kinh doanh cạnh tranh khốc liệt và đầy biến động hiện nay, đàm phán không đơn thuần là sự trao đổi thương mại thông thường, mà là một cuộc đấu trí chiến lược cân não. Mỗi thỏa thuận được ký kết, mỗi điều khoản được thông qua đều mang theo sức nặng kinh tế to lớn, trực tiếp quyết định đến biên lợi nhuận, tiến độ dự án và sự sống còn của doanh nghiệp. Năng lực đàm phán của đội ngũ nhân sự chính là chìa khóa mở ra các cơ hội hợp tác chiến lược, bảo vệ tối đa lợi ích tổ chức trước các đối tác lớn.

Tuy nhiên, thành công trong đàm phán hiện đại không đến từ việc giành chiến thắng bằng mọi giá theo tư duy chộp nhoáng "mạnh được yếu thua". Nó đến từ nghệ thuật kiến tạo giải pháp cùng thắng dựa trên sự chuẩn bị bài bản, làm chủ kỹ thuật phân tích và thấu hiểu tâm lý sắc bén. Khóa học được thiết kế nhằm giúp cán bộ nhân viên xóa bỏ tư duy đàm phán tự phát, trang bị bộ công cụ lập luận khoa học để tự tin xoay chuyển tình thế, khơi thông các bế tắc thương thảo.

Công ty Đào tạo và Tư vấn Thức Nhận Mới (TNM) trân trọng giới thiệu chương trình "**Kỹ năng Đàm phán và Thương thảo**". Khóa học được xây dựng theo triết lý đào tạo trải nghiệm ứng dụng cao, tích hợp đầy đủ các mô hình chiến lược chuẩn quốc tế, giúp học viên làm chủ tiến trình đàm phán từ giai đoạn chuẩn bị cho đến khi đạt được thỏa thuận tối ưu.

Mục tiêu:

- Chuyển đổi từ tư duy "thắng - thua" (Win-Lose) sang tư duy "cùng thắng" (Win-Win), tập trung vào việc kiến tạo giá trị chung và duy trì mối quan hệ hợp tác bền vững.
- Làm chủ bộ kỹ thuật thương thảo thực chiến (phân tích BATNA, xác định vùng thỏa thuận ZOPA, kỹ thuật đặt câu hỏi xoáy) để làm chủ tiến trình và phá vỡ các thế bế tắc.
- Nâng cao năng lực thuyết phục và bản lĩnh kiểm soát cảm xúc trong các cuộc đàm phán áp lực cao, giúp đạt được thỏa thuận tối ưu và bảo vệ tối đa lợi ích của tổ chức.

Nội dung:

1. Bản chất của đàm phán hiện đại và tư duy Win-Win
2. Phân tích đối tác, thiết lập mục tiêu và xác định vùng thỏa thuận.
3. Kỹ thuật khai mở và dẫn dắt cuộc thương thảo theo hướng có lợi.
4. Nghệ thuật nhượng bộ và cách tháo gỡ các điểm bế tắc.
5. Kỹ năng thuyết phục và xử lý các tình huống đối đầu gay gắt.
6. Thực hành đàm phán giả định dựa trên các case study thực tế.
7. Tổng kết, đánh giá và lập kế hoạch ứng dụng sau khóa học.