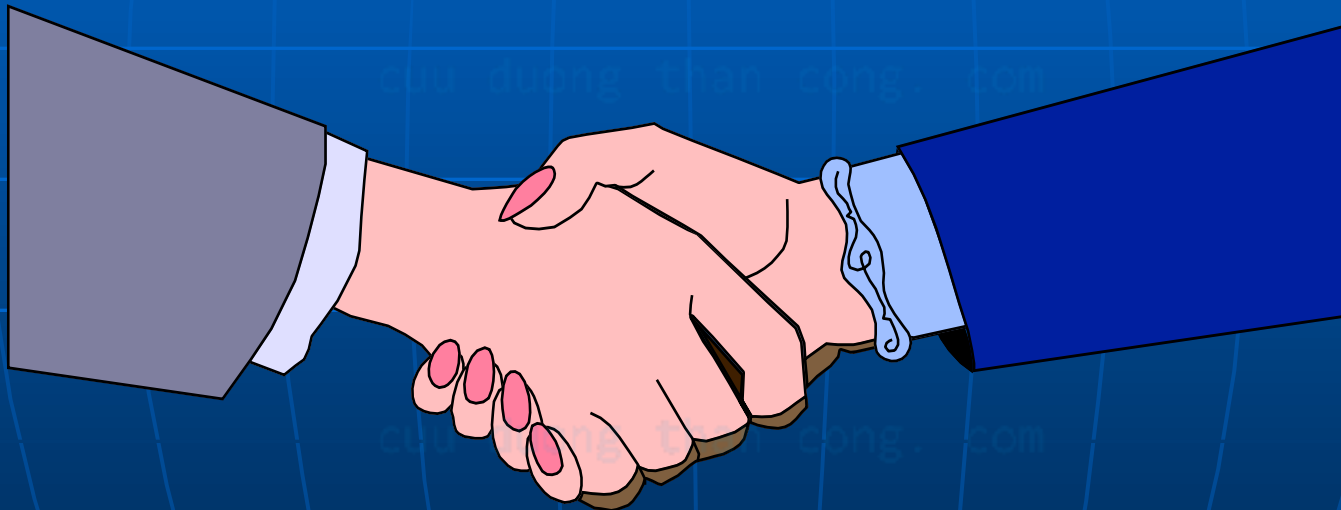


# Giao dịch và đàm phán trong kinh doanh



# Giao dịch và đàm phán trong kinh doanh

## Chương 1

### *Đối tượng và nội dung của môn học*

cun duong than cong . com

# Chương 1

## *Đối tượng và nội dung của môn học*

*CunDuongThanCong.com*

***I. Đối tượng và nhiệm vụ của môn học.***

***II. Nội dung và phương pháp nghiên cứu môn học***

# ***I. ĐỐI TƯỢNG VÀ NHIỆM VỤ CỦA MÔN HỌC.***

## ***I. ĐỐI TƯỢNG NGHIÊN CỨU CỦA MÔN HỌC***

- ***Đối tượng của môn học giao dịch và đàm phán kinh doanh là quá trình giao tiếp của con người trong lĩnh vực kinh tế;***
- ***Nghiên cứu những hành vi và kỹ năng trong giao tiếp;***
- ***Nghiên cứu hoạt động đàm phán kinh doanh, những kỹ thuật tổ chức đàm phán.***
- ***Tổng kết, khái quát hoá lý luận thành những chiến lược, chiến thuật và nghệ thuật giao dịch, đàm phán.***

# ***I. ĐỐI TƯỢNG VÀ NHIỆM VỤ CỦA MÔN HỌC.***

## ***2. Nhiệm vụ của môn học.***

- Trang bị cho người học những cơ sở luận cho hoạt động giao dịch, đàm phán. Những lý thuyết được trang bị từ học thuyết về hành vi giao dịch, đàm phán đến những nguyên tắc cơ bản trong hoạt động giao dịch, đàm phán.***
- Hình thành những kỹ năng cơ bản cho người học khi tiến hành giao dịch, đàm phán. Trang bị cho người học những kỹ năng nói hùng biện, sự quyến rũ và tự chủ, lễ nghi trong giao dịch đàm phán và cách xem xét, ứng xử trước những kiểu người khác nhau.***
- Qua các tình huống cụ thể giúp cho người học nắm vững cách thức tổ chức một cuộc đàm phán kinh doanh. Nắm chắc những yếu lĩnh của chiến lược, chiến thuật đàm phán.***
- Tổng kết những kinh nghiệm thực tế trong giao dịch, đàm phán kinh doanh. Nghiên cứu những qui luật của nhận thức và hành động của con người trong giao dịch, đàm phán. Từ đó đề ra các chiến lược, chiến thuật và nguyên tắc phù hợp với các cuộc giao dịch, đàm phán kinh doanh.***

## ***II. NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU MÔN HỌC***

### ***1. NỘI DUNG CỦA MÔN HỌC.***

***- Khoa học về giao dịch kinh doanh. Nội dung này bao gồm các vấn đề : Những nguyên lý cơ bản của giao dịch; cơ sở tâm lý học của giao dịch; giao dịch đa phương và các lễ nghi trong giao dịch; văn hoá trong giao dịch.***

***- Khoa học về đàm phán kinh doanh. Nội dung này bao gồm các vấn đề : Những vấn đề chung về đàm phán kinh doanh; những nội dung chủ yếu của cuộc đàm phán và chiến lược, chiến thuật trong đàm phán ; các giai đoạn tiến hành đàm phán gồm chuẩn bị đàm phán, tiến hành đàm phán và kết thúc đàm phán; cơ sở pháp lý của đàm phán.***



## ***II. NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU MÔN HỌC***

### ***2. Phương pháp nghiên cứu môn học.***

- ***Trước hết, phải sử dụng phương pháp duy vật biện chứng và duy vật lịch sử của chủ nghĩa Mác – Lê nin.***
- ***Thứ hai, sử dụng phương pháp tư duy trừu tượng***
- ***Thứ ba, phương pháp gắn lý thuyết với thực tế***
- ***Ngoài các phương pháp chủ yếu trên môn học còn sử dụng các phương pháp nghiên cứu khác của khoa học kinh tế. Phương pháp điều tra, phỏng vấn; các phương pháp thống kê - toán, phương pháp phân tích và tổng hợp, phương pháp sơ đồ, biểu đồ... cũng được vận dụng trong nghiên cứu và học tập***