

## MÔN: KỸ NĂNG GIAO TIẾP

## NỘI DUNG VÀ YÊU CẦU BÀI TẬP NHÓM SỐ 3

**1. Nội dung:**

• Nhóm của bạn ký 1 hợp đồng tư vấn về kinh doanh với 1 doanh nhân đang có ý định bắt đầu hoạt động kinh doanh của mình tại một thị trường mới nhưng chưa có hiểu biết về cách thức giao tiếp với đối tác. Nhóm của bạn cần chuẩn bị một bài thuyết trình về các nguyên tắc giao tiếp căn bản trong kinh doanh tại thị trường này. Những câu hỏi mà người doanh nhân này đặt ra cho nhóm bạn gồm:

- Tôi nên bắt đầu một cuộc gặp gỡ với đối tác kinh doanh như thế nào (có cần hẹn trước không, liên hệ với ai để hẹn gặp, sử dụng phương tiện giao tiếp gì...)?
- Tôi nên chào hỏi đối tác kinh doanh như thế nào khi gặp gỡ (cách xưng hô, nghi lễ chào hỏi...)?
- Tôi nên sử dụng trang phục như thế nào trong các cuộc gặp gỡ với đối tác (trong phòng họp, trong các bữa tiệc, trong các sự kiện khác....)?
- Tôi nên sử dụng ngôn ngữ, cử chỉ như thế nào khi giao tiếp với đối tác?
- Tôi nên sử dụng quà biếu cho đối tác kinh doanh như thế nào (nên dùng quà gì, tặng khi nào, cách thức tặng quà ra sao...)?
- Tôi cần chú ý gì khi tiến hành đàm phán các điều khoản của hợp đồng kinh doanh với đối tác?
- Tôi có nên tăng cường giao tiếp với đối tác bên ngoài các cuộc gặp chính thức tại công sở không? Nếu có, tôi nên giao tiếp như thế nào (chủ đề trò chuyện nên là gì, bối cảnh gặp gỡ thế nào...)?
- .v.v.

• Các nhóm sẽ gặp thăm để chọn 1 trong số 5 thị trường sau: Nhật Bản, Đức, Anh, Mexico, Tiểu vương quốc Ả rập.

**2. Yêu cầu về sản phẩm:** Sản phẩm của bài tập bao gồm

- Bản báo cáo về những nguyên tắc giao tiếp trong kinh doanh (dạng file .doc và cần *in ra bản giấy* để nộp cho GV vào buổi thuyết trình)
- Sản phẩm để thuyết trình trên lớp về nội dung bài tập có thể bao gồm: video clip, file ppt, v.v. (ghi vào đĩa CD nộp cho GV vào buổi thuyết trình)

**Chú ý:** các nhóm được khuyến khích phát huy sự sáng tạo trong hình thức thể hiện sản phẩm của bài tập

**3. Yêu cầu về trình bày sản phẩm:** Mỗi nhóm có 45 phút để trình bày sản phẩm bài tập nhóm số 3 trên lớp (bao gồm cả phần đặt câu hỏi và trả lời). Các nhóm cần truyền tải hết các nội dung của bài tập đến các thành viên khác trong lớp.

**4. Cách chấm điểm của giảng viên:**

- Phần chuẩn bị ở nhà: 50%
- Phần trình bày trên lớp: 30%
- Phần đặt câu hỏi và trả lời: 20%

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com