

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com

h các kỹ thuật mở đầu và kết thúc đàm phán

Vai trò

Mở đầu cuộc ĐP

Các nguyên tắc

So sánh các kĩ thuật mở đầu ĐP

cuuduongthancong.com

Vai trò

Kết thúc cuộc ĐP

Các nguyên tắc

So sánh các kĩ thuật kết thúc ĐP

cuuduongthancong.com



Mở đầu cuộc đàm phán

- Quyết định hơn 50% sự thành công của cuộc ĐP
- Giành quyền chủ động trong ĐP
- Tiếp cận tìm hiểu đối tác
- Tạo bầu không khí đàm phán
- Nội dung chính của cuộc ĐP

Vai trò của
giai đoạn
mở đầu



Mở đầu cuộc đàm phán

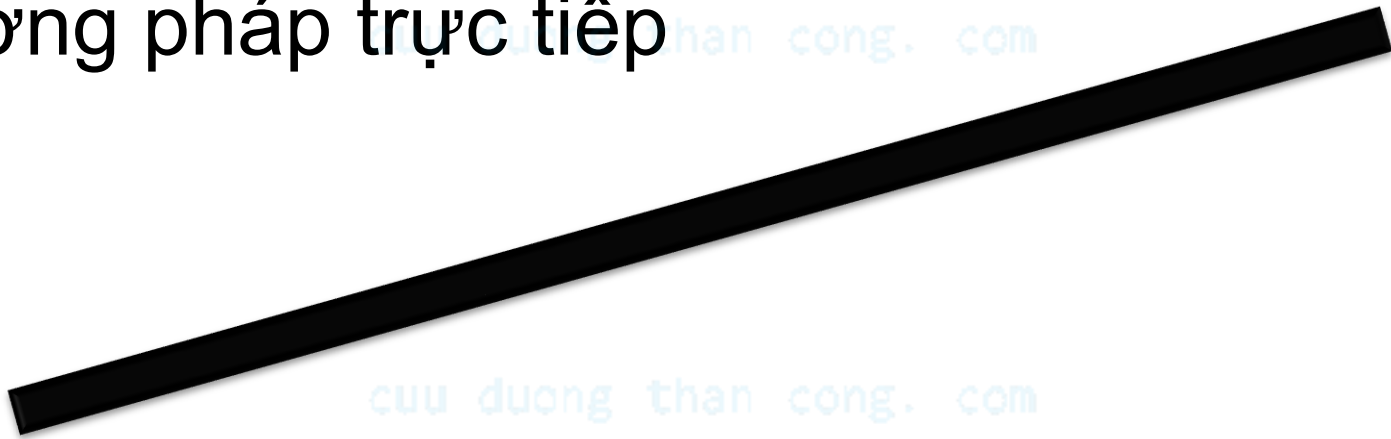
Nguyên tắc
mở đầu
cuộc ĐP

- Tạo sự hấp dẫn
- Tập trung vào nội dung đàm phán
- Bình tĩnh, cẩn trọng lời nói, cử chỉ
- Tôn trọng đối tác
- Thể hiện tinh thần hợp tác và sự nhiệt tình



Các kĩ thuật mở đầu đàm phán

Phương pháp trực tiếp



Phương pháp gián tiếp



Các kĩ thuật mở đầu đàm phán

	Phương pháp trực tiếp	Phương pháp gián tiếp
Khái niệm	Người mở đầu ĐP trình bày mục đích, yêu cầu, nội dung cuộc ĐP một cách trực tiếp, tránh nói vòng vo ngoài lề hoặc qua trung gian	Người mở đầu trình bày vấn đề một cách tổng quát gián tiếp, dựa vào một điểm nào đó liên hệ với vấn đề rồi chuyển sang bàn luận rộng tiếp
Điều kiện áp dụng	Các bên đàm phán có ít thời gian	Các bên đàm phán có thời gian, không gấp gáp



Các kĩ thuật mở đầu đàm phán

	Phương pháp trực tiếp	Phương pháp gián tiếp
Nội dung	Khai vấn đề: Vấn đề được đặt rõ rệt bằng cách trình bày ý tưởng tổng quát mà liên hệ với vấn đề Chuyển vấn đề: Thông báo cho đối tác về những nội dung chính mà cuộc đàm phán sẽ bàn tới	Khai vấn đề: Trình bày bao quát vấn đề, nêu sơ qua vài điểm quan hệ vấn đề Đặt vấn đề: Chú ý dựa vào các điểm liên hệ trên mà giới hạn vấn đề ngay Chuyển vấn đề: Trình bày các nội dung sẽ bàn tới trong cuộc đàm phán

Các kĩ thuật mở đầu đàm phán

	Phương pháp trực tiếp	Phương pháp gián tiếp
Ưu điểm	-Giúp đối tác nhanh chóng hiểu mục đích và nội dung đàm phán -Lời văn rõ ràng, súc tích, ngắn gọn -Tiết kiệm thời gian	-Hoa văn, mỹ miều hơn do đó dễ tạo không khí vui vẻ, thân thiện cho đối tác
Nhược điểm	-Hơi khô khan, cứng nhắc	-Dễ xa trọng tâm, làm đối tác khó hiểu, giảm sự chú ý, tập trung của họ -Tốn nhiều thời gian

Kết thúc cuộc đàm phán

Vai trò của
giai đoạn
kết thúc

- Giúp 2 bên đạt được mục tiêu cơ bản/
dự phòng
- Đảm bảo bầu không khí thân mật
- Tóm tắt nội dung ĐP và kết luận
- Duy trì mối quan hệ với đối tác



Kết thúc cuộc đàm phán

- Tránh thái độ khó chịu, không hài lòng từ cả hai bên
- Tôn trọng ý kiến đối tác
- Không vội vàng ra quyết định
- Đảm bảo bầu không khí thân mật
- Giải quyết nốt những vấn đề vướng mắc
- Hứa hẹn lần ĐP tiếp theo

Nguyên tắc
kết thúc
cuộc ĐP



Các kĩ thuật kết thúc đàm phán

	Phương pháp trực tiếp	Phương pháp gián tiếp
Điều kiện áp dụng	Khi mọi vấn đề cần ĐP đều đạt được sự thỏa thuận từ hai phía.	Khi cuộc ĐP chưa đạt được sự thỏa thuận hoàn toàn, hoặc hai bên mới chỉ đi đến thỏa thuận một số nội dung của vấn đề
Nội dung phương pháp	Trình bày một cách trình tự tất cả những nội dung đã được hai bên thỏa thuận và đồng ý. Kết luận một cách chính xác, đầy đủ, rõ ràng	Trình bày một số nội dung mà hai bên chưa đạt được thỏa thuận và nguyên nhân của nó. Chốt lại vấn đề cả hai bên đã thỏa thuận và đồng ý Có thể trình bày những giải pháp về những vấn đề chưa đạt được thỏa thuận

Các kĩ thuật kết thúc đàm phán

	Phương pháp trực tiếp	Phương pháp gián tiếp
Ưu điểm	Kết thúc nhanh chóng cuộc ĐP Đảm bảo những vấn đề đã thỏa thuận trước đó Ngắn gọn, xúc tích, thể hiện tinh thần thiện chí với đối tác	Thăm dò được ý kiến đối tác, tận dụng triệt để các cơ hội ở phút cuối Tạo cơ hội ĐP thêm những điều khoản khác. Tạo tiền đề cho sự hợp tác tiếp theo
Nhược điểm	Chưa nắm bắt được tâm lý đối tác Dễ gây sự không hài lòng với phía đối tác Dễ gây cho đối tác cảm giác thúc ép, đánh mất cơ hội ở phút cuối.	Có thể khiến đối tác khó chịu và có thể đánh mất những thỏa thuận trước đó

Kết luận

Lựa chọn phương pháp mở đầu hay kết thúc phải tùy trường hợp cụ thể, cân nhắc các yếu tố như:

- Nội dung, mục đích, yêu cầu của cuộc đàm phán
- Đặc điểm đối tác mà ta đang đàm phán
- Địa điểm, thời gian, không gian cuộc đàm phán
- Cách thức tổ chức đàm phán cũng như chuẩn bị về nhân sự
- Không khí cuộc đàm phán



Chọn câu trả lời đúng và đầy đủ nhất

Câu 1: Đâu không phải là một trong các nguyên tắc khi mở đầu đàm phán:

- A. Phải tạo được sự hấp dẫn cho cuộc đàm phán
- B. Luôn tôn trọng đối tác
- C. Hứa hẹn đối tác cho những lần đàm phán tiếp theo
- D. Thể hiện tinh thần hợp tác và sự nhiệt tình trong từng lời nói và hành động

Câu 1: Đâu không phải là một trong các nguyên tắc khi mở đầu đàm phán:

A. Phải tạo được sự hấp dẫn cho cuộc đàm phán

B. Luôn tôn trọng đối tác

C. Hứa hẹn đối tác cho những lần đàm phán tiếp theo

D. Thể hiện tinh thần hợp tác và sự nhiệt tình trong từng lời nói và hành động



Câu 2: Khi chọn phương thức mở đầu hay kết thúc đàm phán, người ta có thể dựa vào các yếu tố nào:

- A. Nội dung và mục đích của đàm phán là gì
- B. Xem xét yêu cầu của cuộc đàm phán cũng như địa điểm
- C. Quan trọng là cách thức tổ chức
- D. Cách thức tổ chức, từ nhân sự tới nội dung mục đích, các yêu cầu khách quan hay địa điểm thời gian

Câu 2: Khi chọn phương thức mở đầu hay kết thúc đàm phán, người ta có thể dựa vào các yếu tố nào:

- A. Nội dung và mục đích của đàm phán là gì
- B. Xem xét yêu cầu của cuộc đàm phán cũng như địa điểm
- C. Quan trọng là cách thức tổ chức
- D. Cách thức tổ chức, từ nhân sự tới nội dung mục đích, các yêu cầu khách quan hay địa điểm thời gian

Câu 3: Đâu không phải là vai trò của kết thúc đàm phán:

- A. Phải tóm tắt được nội dung cuộc đàm phán và rút ra kết luận
- B. Tạo bầu không khí cởi mở và thân thiện
- C. Tạo một mối quan hệ duy trì với đối tác của mình
- D. Đạt được mục tiêu cơ bản hoặc mục tiêu dự phòng

cuu duong than cong. com



Câu 3: Đâu không phải là vai trò của kết thúc đàm phán:

- A. Phải tóm tắt được nội dung cuộc đàm phán và rút ra kết luận
- B. Tạo bầu không khí cởi mở và thân thiện**
- C. Tạo một mối quan hệ duy trì với đối tác của mình
- D. Đạt được mục tiêu cơ bản hoặc mục tiêu dự phòng

cuu duong than cong. com



Câu 4: Đây là ưu điểm khi sử dụng phương pháp gián tiếp để mở đầu đàm phán:

- A. Lời nói và ngôn từ hoa văn mỹ miều
- B. Giảm chú ý của đối phương, từ đó lợi dụng để có lợi thế khi đàm phán
- C. Tiêu tốn thời gian của đối phương
- D. Tạo không khí vui vẻ thân thiện hơn cho cuộc đàm phán
- E. Cả A và D đều đúng



Câu 4: Đây là ưu điểm khi sử dụng phương pháp gián tiếp để mở đầu đàm phán:

- A. Lời nói và ngôn từ hoa văn mỹ miều
- B. Giảm chú ý của đối phương, từ đó lợi dụng để có lợi thế khi đàm phán
- C. Tiêu tốn thời gian của đối phương
- D. Tạo không khí vui vẻ thân thiện hơn cho cuộc đàm phán
- E. Cả A và D đều đúng



Câu 5: Câu nào đúng nhất:

- A. Nếu có ít thời gian, nên mở đầu gián tiếp
- B. Nếu có nhiều thời gian, nên mở đầu trực tiếp
- C. Nếu có ít thời gian, nên mở đầu trực tiếp
- D. Vấn đề thời gian không quyết định phương thức nào



Câu 5: Câu nào đúng nhất:

- A. Nếu có ít thời gian, nên mở đầu gián tiếp
- B. Nếu có nhiều thời gian, nên mở đầu trực tiếp
- C. Nếu có ít thời gian, nên mở đầu trực tiếp
- D. Vấn đề thời gian không quyết định phương thức nào



THANKS FOR ALL

