LOGO

NGHỆ THUẬT ĐÀM PHÁN KINH DOANH QUỐC TẾ

cuu duong than cong. com

I.Nguyên lý của nghệ thuật đàm phán kinh doanh quốc tế

1. *Tất cả các bên đều thắng*
2. *Tùy cơ ứng biến*
3. *Không dồn đối thủ của mình đến chân tường*
4. *Con người là chủ thể của cuộc thương lượng*
5. *Thông tin là yếu tố then chốt*
6. *Rèn luyện k/n tiên đoán ý đồ của đối phương*
7. *Đặt bẫy*

cuu duong than cong. com

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Tất cả các bên đều thắng qua một cuộc thương lượng thành công

1

Không mặc cả theo lập trường

Tranh cãi theo lập trường làm nguy hại đến mối quan hệ đang tồn tại giữa các bên cản trở khả năng đàm phán

cuu duong than cong . com

Tất cả các bên đều thắng qua một cuộc thương lượng thành công

2

Tập trung vào lợi ích chứ không tập trung vào lập trường

Lợi ich nảy sinh ra vấn đề do vậy muốn giải quyết vấn đề thì hãy giải quyết lợi ích

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Tất cả các bên đều thắng qua một cuộc thương lượng thành công

3

Tách con người ra khỏi đàm phán

Hãy cố gắng giải quyết trực tiếp các vấn đề con người; đừng nên để vấn đề này trở thành sự nhượng bộ trong nội dung đàm phán

cuu duong than cong. com

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Tất cả các bên đều thắng qua một cuộc thương lượng thành công

3

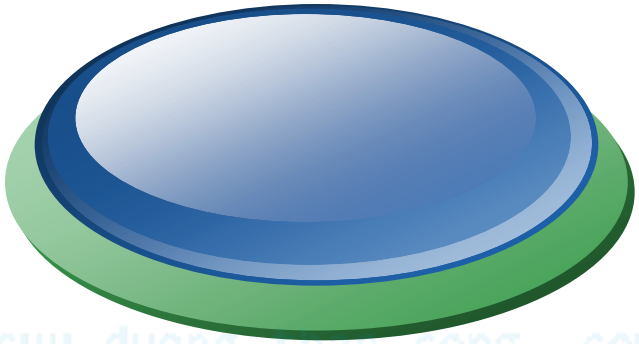
Đàm phán dựa trên các cơ sở khách quan

Thương lượng với nhau sẽ dễ hơn nhiều nếu cả hai bên đối phương đều thảo luận về những tiêu chuẩn khách quan nhằm giải quyết vấn đề

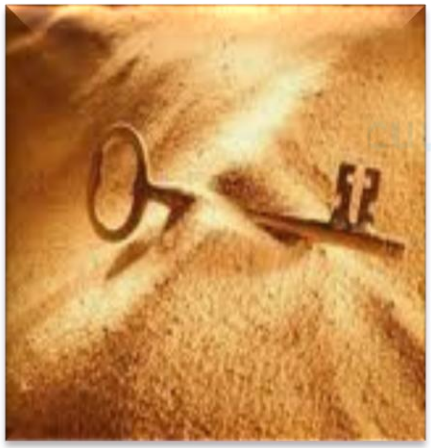
cuu duong than cong. com

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Tùy cơ ứng biến



Đón bắt cơ hội



Tìm kiếm cơ hội

cuu duong than cong. com

CuuDuongThanCong.com
https://fb.com/tailieudientucntt

Đừng bao giờ dồn đối thủ của mình đến chân tường

- Đàm phán để điều chỉnh cho cả 2 bên cùng có lợi ích
- Dồn đối thủ của mình đến chân tường thì đàm phán dễ đi đến thất bại

Khi dồn đối thủ của mình đến chân tường sẽ có 2 khả năng xảy ra:

- vẫn đạt được thỏa thuận nhưng tinh thần bị ảnh hưởng
- không đạt được thỏa thuận

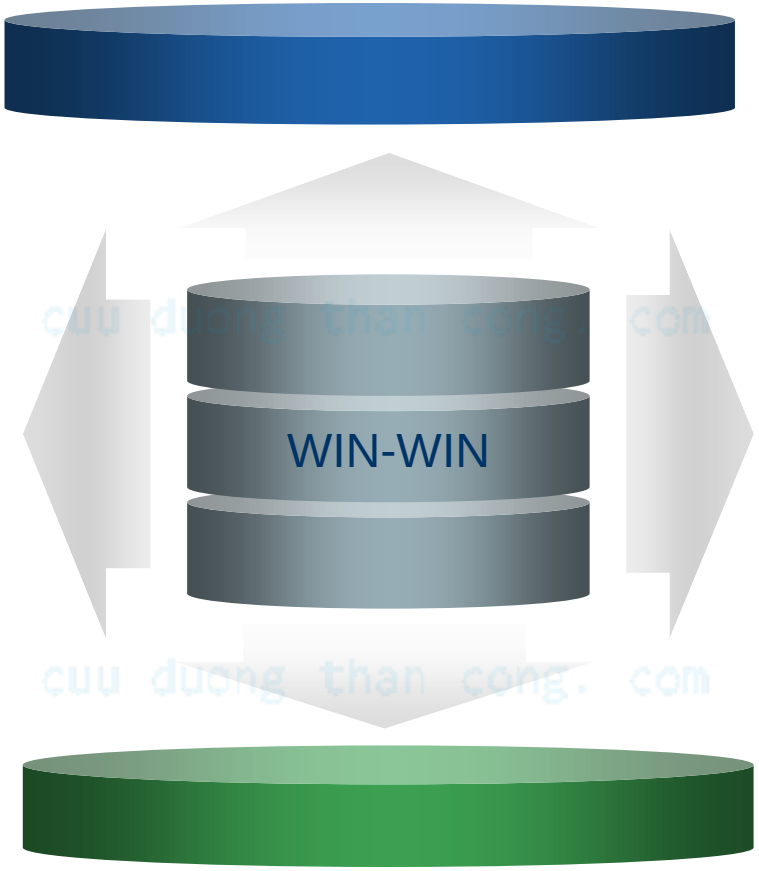
CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Con người là chủ thể của mọi cuộc thương lượng

CuuDuongThanCong.com
https://fb.com/tailieudientucntt

Thông tin là yếu tố then chốt, quyết định tới thắng lợi trong đàm phán

Thông tin về đối thủ của mình và thông tin về nội dung mà mình muốn thảo luận



Phải xác định rõ mục tiêu đàm phán và luôn luôn bám sát theo đuổi mục tiêu này trong suốt quá trình đàm phán.

cuu duong than cong. com

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

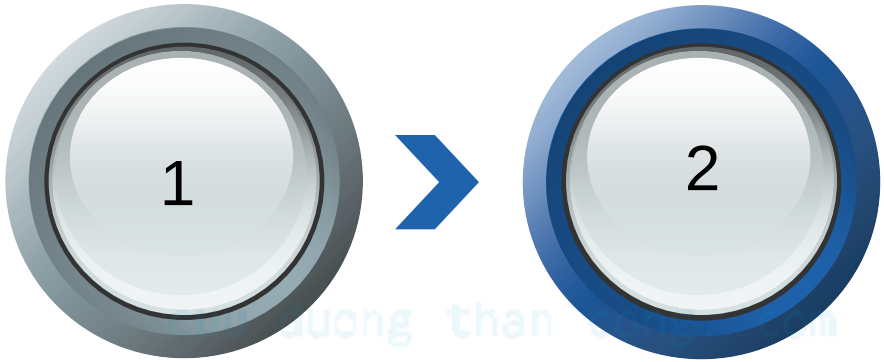
Rèn luyện khả năng tiên đoán ý đồ của đối phương

- Người xưa có câu : “ biết người biết ta, trăm trận trăm thắng”,
- Việc nắm bắt rõ ý đồ của đối phương trên bàn đàm phán giúp chúng ta luôn giành được thể chủ động, điều khiển chiều hướng của cuộc đàm phán theo hướng có lợi cho mình.

cuu duong than cong. com

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Đặt bẫy



Cho đối phương của bạn những tình huống mà lời giải đã nằm sẵn trong tay bạn

Luôn biết và chuẩn bị cái đối tác MUỐN để đàm phán, nói cách khắc chính là nắm được nhu cầu của đối phương

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

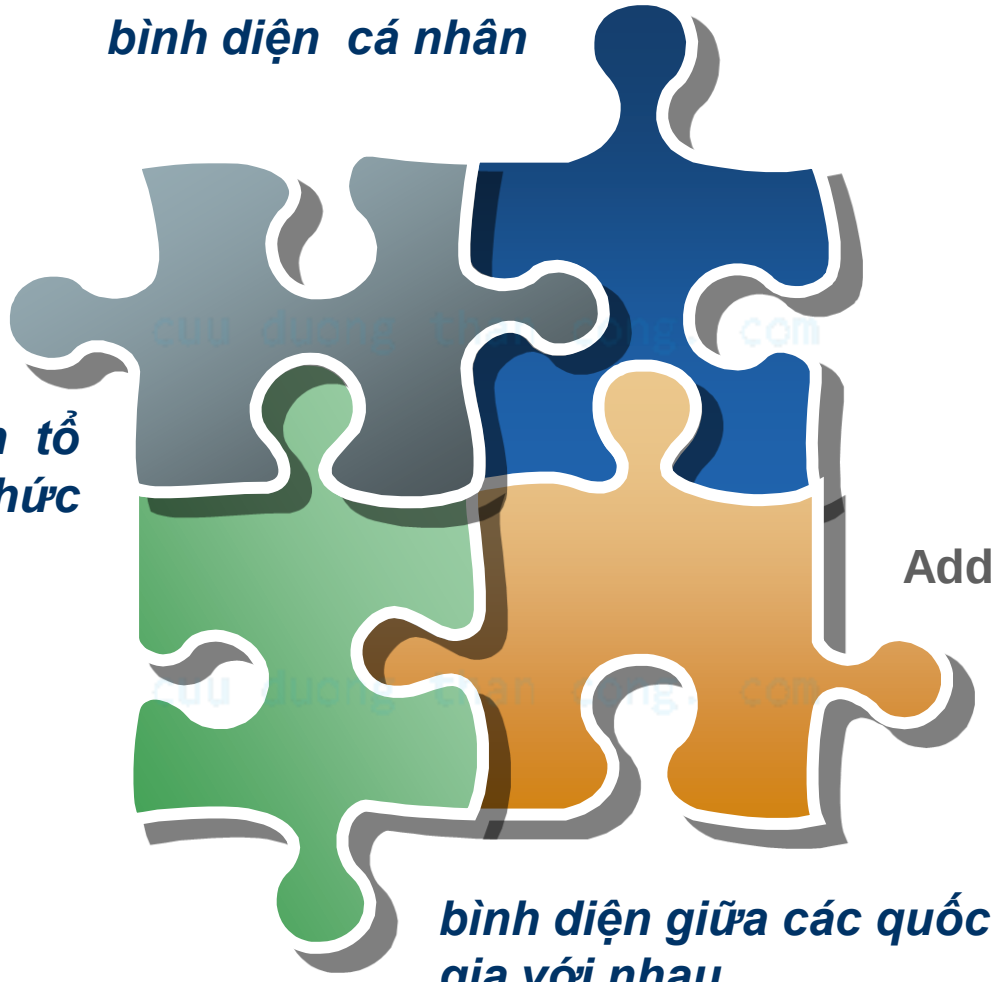
II .Thuyết nhu cầu và việc vận dụng trong thương lượng

1. Ba bình diện thương lượng
2. Những trường hợp vận dụng
3. Nhu cầu của con người

cuu duong than cong. com

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Ba bình diện thương lượng



CuuDuongThanCong.com
https://fb.com/tailieudientucntt

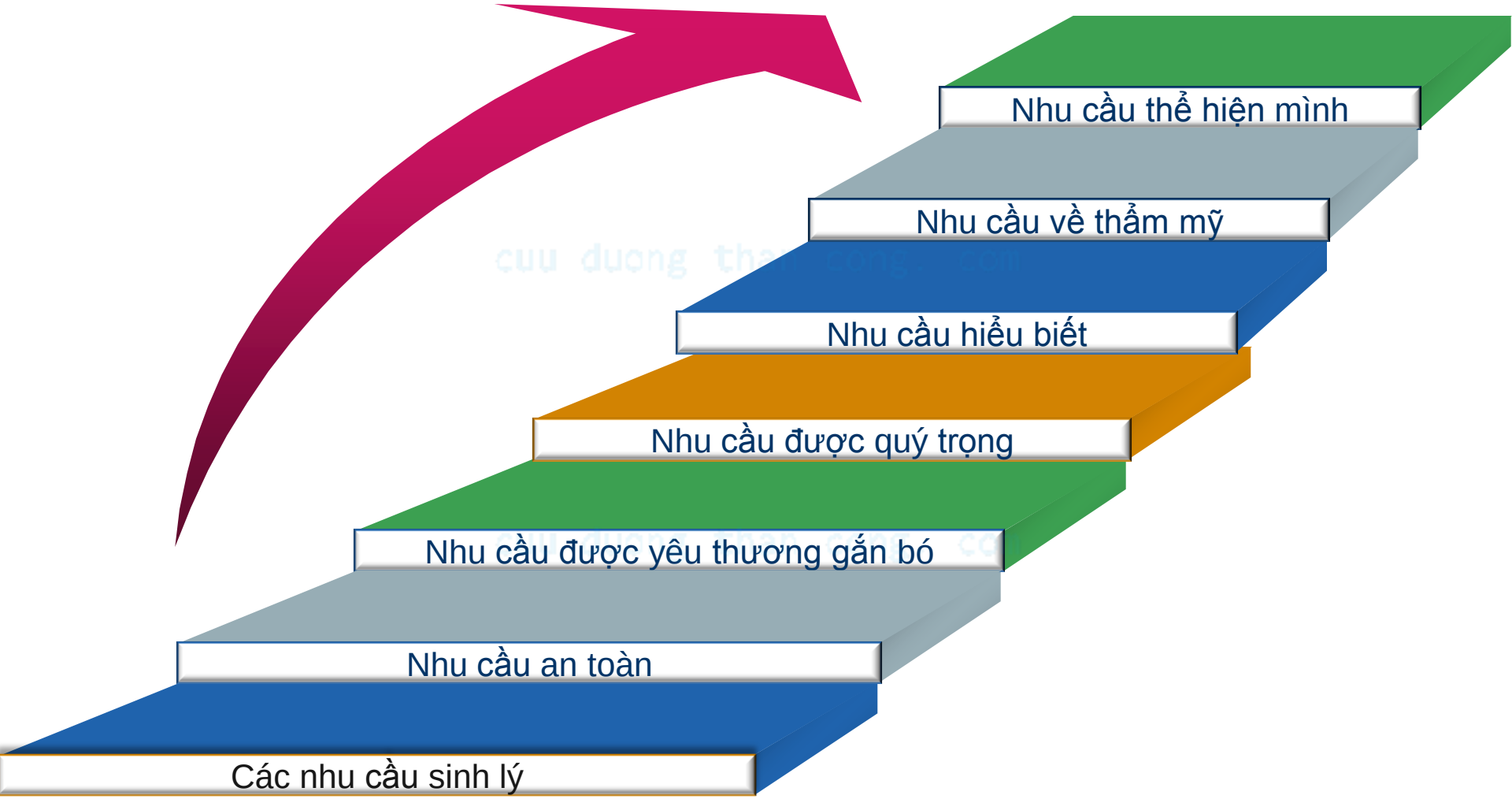
www.themegallery.com

Những trường hợp vận dụng

Hành động vì nhu cầu của đối phương	Hành động vì nhu cầu của đối phương và của chính mình	Hành động chống lại nhu cầu của chính mình
Để cho đối phương hành động vì nhu cầu của chính mình	Hành động chống lại những nhu cầu của đối phương và của chính mình	Hành động chống lại những nhu cầu của đối phương

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Nhu cầu của con người



CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

LOGO

Thank You !

cuu duong than cong. com