

Bài 3

Tổ chức đàm phán kinh doanh



LOGO

Tổ chức đàm phán kinh doanh

I

Hoạt động
chuẩn bị
đàm phán
kinh
doanh

II

Tổ chức
thực hiện
đàm phán

III

Quá trình
ra quyết
định trong
đàm phán
kinh doanh

I. Hoạt động chuẩn bị đàm phán kinh doanh

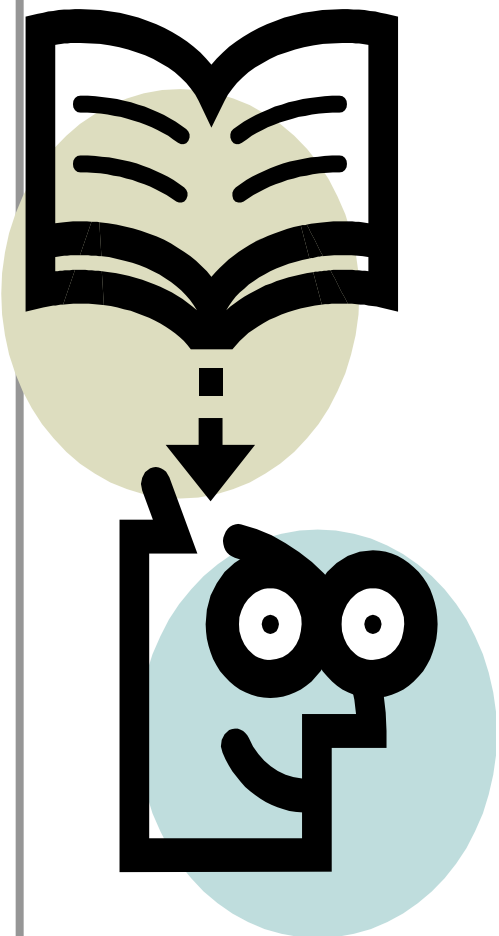
1 Nghiên cứu chuẩn bị đàm phán kinh doanh

2 Xây dựng kế hoạch đàm phán kinh doanh

3 Kiểm tra tập dượt các phương án đàm phán kinh doanh

[cuu duong than cong. com](http://cuuduongthancong.com)

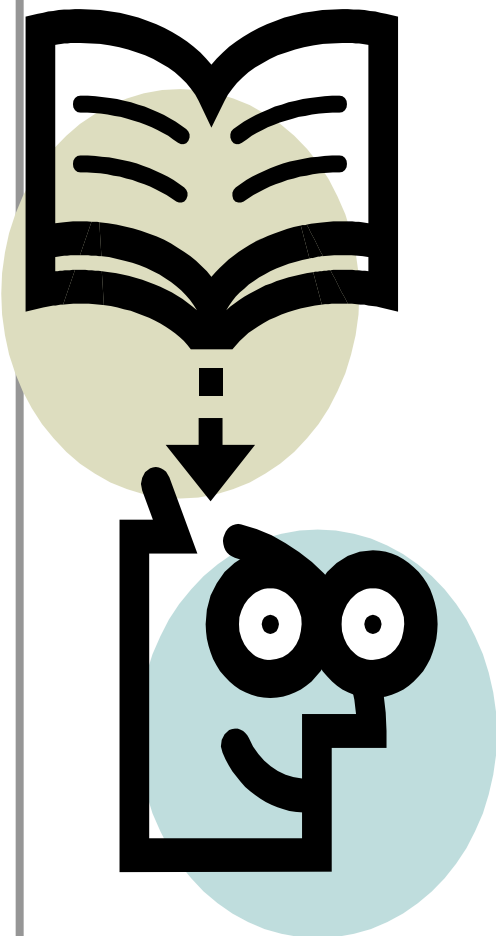
1. Nghiên cứu chuẩn đàm phán kinh doanh.



❖ **Chuẩn đàm phán kinh doanh là một việc rất khó khăn, phức tạp nhưng quan trọng. Cả thợ nãi, khâu chuẩn bị chu đáo quyết ảnh hưởng tới 50% kết quả cuộc đàm phán.**

❖ **Cả hai quy tắc cần ghi nhớ trong quỹ trình chuẩn đàm phán kinh doanh:**

1. Nghiên cứu chuẩn bị đàm phán kinh doanh.



I. Tạo điều kiện
đủ thời gian cần
thiết cho việc
chuẩn bị đàm
phán kinh
doanh.

II. Làm việc có
ph- ơng pháp và
theo kế hoạch.

1. Nghiên cứu chuẩn bị đàm phán kinh doanh.

Mỗi cuộc đàm phán có những nội dung, yêu cầu và tính chất riêng nh- ng nhìn chung để tiến hành một cuộc đàm phán, cần chuẩn bị

1

Các công việc có liên quan đến việc đề ra sáng kiến tổ chức và lập kế hoạch đàm phán.

2

Các công việc cụ thể chuẩn bị cho đàm phán (chuẩn bị chi tiết).

1. Nghiên cứu chuẩn bị đàm phán kinh doanh.

4

Công việc soạn thảo, biên tập tài liệu có liên quan tới cuộc đàm phán

5

Các công việc luyện tập nhằm đề phòng, xử lý các tình huống có thể xảy ra trong quá trình đàm phán.

6

Phân tích sơ bộ, đề ra mục tiêu, xác định chủ đề, dự kiến các thành viên tham gia đàm phán.

1.1 Càng tỷc nghiãnn cøu chuøn bĐầm phỹn kinh doanh

a. Nghiãnn cøu cõu tróc cĩa mết cuéc ấm phỹn

- b. Nghiãnn cøu yầu cõu vủ néi dung mết cuéc ấm phỹn kinh doanh.

1.1 Cầg tỹc nghiẫn cøu chuộg bảầm phẫn kinh doanh

c. Nghiẫn cøu cỹc ph- ñng phỹp sũ dõng ngần ngệ biệu cầm trong ầm phẫn kinh doanh:

Cơ cø vào thợ lo¹ i và mợc ấé tỹc ấéng, biệu cầm cầ thợ phần biểt chốg thành cỹc nhẫm sau:

- *Ph- ñng phỹp biệu cầm trùc quan:*
- *Ph- ñng phỹp gầy ổn t- i ng*
- *Ph- ñng phỹp gầy cõg th¹/ng*

1.1 Cầg tỵc nghiẫn cøu chuộg bĐầm phỹn kinh doanh

d. Nghĩ^a n cøu chuộg bĐvủ mđt kũ thuộtt cho cuéc ầm phỹn kinh doanh.

Kĩt qu¶ viÖc chuộg bĐvủ mđt kũ thuộtt phö thuéc vào:

- + Thiẫ h- í ng, nơng lúc, trÝt- ềng t- î ng , ắéng c- thẫi quen làm viÖc cĩa ng- êi thõa hành.
- + TỌm quan trắng cĩa cuéc ầm phỹn
- + Tài liÖu s¹/_n cẫ phöc vö cho ầm phỹn.

Các nội dung chuẩn bị

- a. Thu thập và xử lý tài liệu ban đầu.**
- b. Chuẩn bị các nhân sự của đoàn tham
phận.**
- c. Chuẩn bị hồ sơ công tác.**

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com

2. Xây dựng kế hoạch đàm phán kinh doanh

2.1 Tầm quan trọng của công tác xây dựng kế hoạch đàm phán

Việc xây dựng kế hoạch đàm phán kinh doanh có ý nghĩa vô cùng đặc biệt



Việc xây dựng kế hoạch đàm phán cần thực hiện các thao tác sau

1

Đề ra và kiểm tra các dự đoán về cuộc đàm phán

[Cuu duong than cong. com](http://CuuDangThanCong.com)

2

Xác định những nhiệm vụ cơ bản trước mắt của việc đàm phán

[Cuu duong than cong. com](http://CuuDuongThanCong.com)

3

Tìm kiếm phương pháp bước đi thích hợp để giải quyết nhiệm vụ đó



4

Phân tích các yếu tố khả năng bên ngoài, bên trong (chủ quan, khách quan) của việc thực hiện kế hoạch đàm phán

5

Xác định những nhiệm vụ trung hạn, ngắn hạn cho cuộc đàm phán và mối liên hệ trong việc thực hiện các nhiệm vụ

6

Đề xuất các biện pháp thực hiện các nhiệm vụ kể trên phát hiện và xử lý kịp thời những bế tắc xuất hiện trong quá trình đàm phán



Phân chia kế hoạch tổng quát
thành kế hoạch chi tiết

3. Tập dượt đàm phán

cuu duong than cong. com

II Tổ chức đàm phán kinh doanh

1

Tiến trình và những nguyên tắc cơ bản tổ chức đàm phán kinh doanh

2

Nghệ thuật mở đầu đàm phán

3

Truyền đạt thông tin trong đàm phán

1. Tiến trình và những nguyên tắc cơ bản tổ chức đàm phán kinh doanh

Tiến trình cơ bản của tổ chức đàm phán kinh doanh

- + Tìm hiểu thực tế
- + Giải lao
- + Giảm sự khác biệt
- + Mặc cả dứt khoát

Các nguyên tắc của đàm phán kinh doanh

1

Phải am tường đối tác giao dịch đàm phán

2

Xây dựng niềm tin, thu hút sự chú ý, kêu gọi sự quan tâm hứng thú của đối tác

3

Luận chứng chi tiết, lập luận sắc sảo, minh chứng cụ thể, dẫn giải rõ ràng sẽ làm cho đối tác đồng ý với quan điểm, ý kiến của ta

Các nguyên tắc của đàm phán kinh doanh

4

Tác động vào sở thích và làm tan mỗi nghi ngờ của đối tác

cuu duong than cong. com

5

Biến đổi và chuyển hóa nhu cầu của đối tác vào quyết định cuối cùng. Thỏa thuận và nhất trí quyết định phải dựa trên cơ sở nhu cầu và lợi ích của nhau

2. Nghệ thuật mở đầu đàm phán

2.1. Nhiệm vụ mở đầu đàm phán

- Tiếp xúc với đối tượng đàm phán
 - Xây dựng bầu không khí thuận lợi cho cuộc đàm phán
 - Lôi cuốn sự chú ý
 - Kích thích sự quan tâm đến cuộc đàm phán
 - nắm quyền chủ động nếu cần thiết



2.2 Phương pháp mở đầu đàm phán

Phương pháp làm dịu căng thẳng

Phương pháp kiểm soát (móc xích)

Phương pháp kích thích trí tưởng tượng

Phương pháp mở đầu trực tiếp



3. Những thủ thuật và quy tắc mở đầu đàm phán

- Lời phát biểu khai mạc phải rõ ràng, ngắn gọn xúc tích.
- Phải gọi tên đối tượng đầy đủ khi nói chuyện với họ.
- Trang phục, thể, vẻ mặt phải phù hợp.
- Thể hiện thái độ tôn trọng nhân cách người đối thoại, chú ý đến ý kiến, nhu cầu của họ

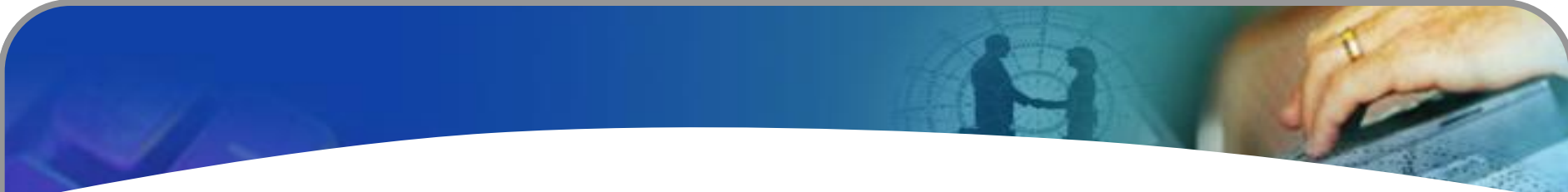
2.3. Những thủ thuật và quy tắc mở đầu đàm phán (tiếp)

- Cần nắm vững ảnh hưởng tích cực của các mối quan hệ, cách trang trí nội thất, cách bày trí sân xuất, uy tín, thanh danh trong kinh doanh của các quan chức tham dự
- Nhận biết và nắm bắt được những thay đổi trong cuộc đàm phán để kịp thời điều chỉnh (nếu cần).
- Sử dụng những kỹ thuật đàm phán, kỹ năng, chiến lược, kỹ năng



3. Những thủ thuật và quy tắc mở đầu đàm phán

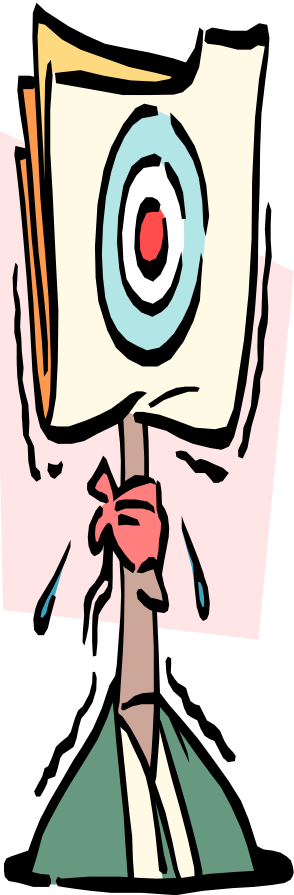
- Phương pháp cá nhân của chúng ta trong cuộc đàm phán . **Quy tắc cơ bản là:** sử dụng phương pháp nhập tâm để mở đầu đàm phán. Phương pháp nhập tâm là thể hiện khả năng của người chủ trì đàm phán đặt mình vào địa vị của đối tượng đàm phán nhằm hiểu họ sâu sắc hơn

- 
- . Khó khăn thường gặp trong giai đoạn mở đầu đàm phán
 - ❖ Có thể xuất hiện thái độ ác cảm, thiện cảm (ấn tượng ban đầu) tự nhiên giữa mọi người
 - ❖ Thành kiến và định kiến

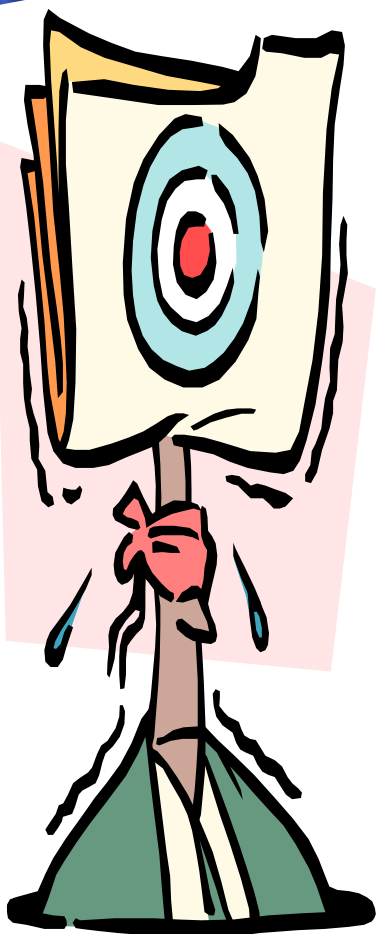
cuu duong than cong. com

3. Truyền đạt thông tin trong đàm phán

3.1 Mục đích truyền đạt thông tin



- Thu thập tin tức về các vấn đề chuyên môn, tìm hiểu nhu cầu, đòi hỏi, nguyện vọng của đối t- ợng đàm phán cũng nh- cơ quan mà họ đại diện.
- Làm sáng tỏ động cơ, mục đích của đối t- ợng đàm phán
- Truyền đạt thông tin đã chuẩn bị sẵn theo kế hoạch.

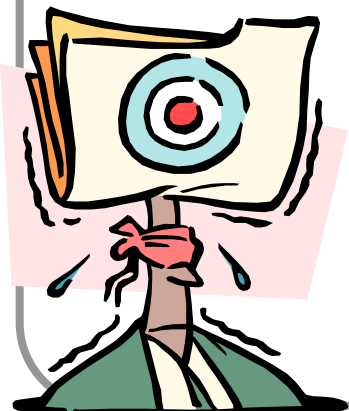


. Mục đích truyền đạt thông tin

- Tạo cơ sở cho việc lập luận, kiểm tra tính đúng đắn của các luận cứ then chốt, tạo những điểm tựa trong ý thức của đối tượng nhằm sử dụng ở các giai đoạn đàm phán tiếp theo

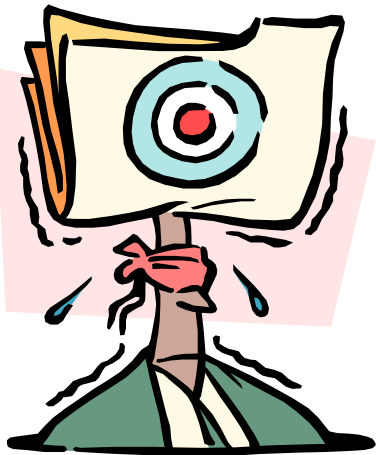
3.1. Mục đích truyền đạt thông tin (T)

- Phân tích, kiểm tra lập tr-ờng, quan điểm của đối t-ợng đàm phán.
- Tuỳ theo khả năng mà xác định sơ bộ ph-ơng h-ớng hoạt động tiếp theo, giúp cho việc thông qua quyết định đ-ợc đơn giản, dễ dàng.



3.1. Mục đích truyền đạt thông tin

- Tùy theo khả năng mà xác định sơ bộ ph- ơng h- ớng hoạt động tiếp theo, giúp cho việc thông qua quyết định đ- ộc đơn giản, dễ dàng.



cuu duong than cong. com



3.2. Cơ sở của việc truyền đạt thông tin

Giai đoạn truyền đạt thông tin bao gồm các thành phần sau:

- ❖ - Thông báo những vấn đề cơ bản, có mục đích cho đối t- ợng đàm phán. Đặt câu hỏi
- ❖ - Nghe đối t- ợng đàm phán
- ❖ - Quan sát và phân tích phản ứng theo quan điểm tâm lý học.



3.3. Kỹ thuật truyền đạt thông tin

- ❖ Cần phải tự kiểm tra nghiêm khắc và có mức độ xã giao nhất định
- ❖ **Phép ứng xử lịch sự** - Đó là thông báo những tin tức khó chịu ở mức độ vừa phải, nếu điều đó là cần thiết, biết cách tự kiểm chế và cẩn thận trong mọi tr- ờng hợp.

3.3. Kỹ thuật truyền đạt thông tin (T)

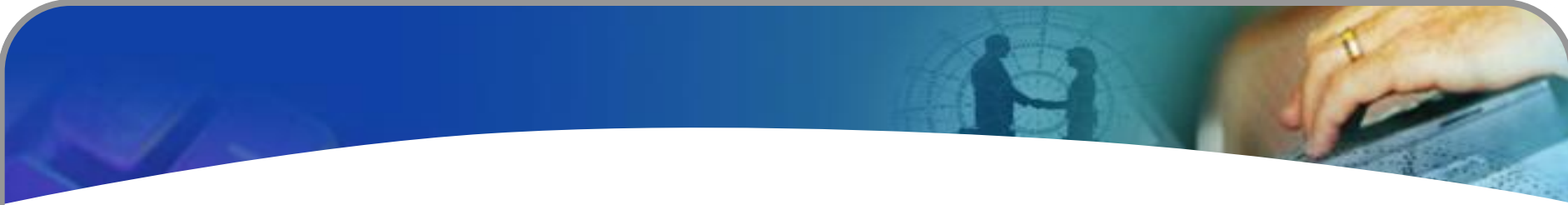


Thông tin truyền đạt cho đối tượng phải chính xác, rõ ràng, có nội dung súc tích, trực quan và đúng đắn về mặt nghề nghiệp chuyên môn. Cần phải chú ý đặc biệt trong việc trình bày ngắn gọn.



3.4. Quan sát phản ứng của đối tượng đàm phán

- ❖ **Quy tắc cơ bản là:** Hãy không rời mắt quan sát cử động và phản ứng bên ngoài của đối tượng, sau đó hãy nhìn vào mắt đối tượng đàm phán khi họ trình bày lập trường quan điểm của mình.

- 
- ❖ Nếu chúng ta thực sự mong muốn thuyết phục đối tượng tin vào lập trường, quan điểm ý kiến của chúng ta thì trước hết phải hiểu được động cơ, động lực, tham vọng nhằm thúc đẩy hành động của họ

3.5. Những khó khăn trong khâu truyền đạt thông tin

- **Bất kỳ thông báo nào trong quá trình truyền đạt thông tin đều mất đi tính rõ ràng, toàn vẹn và cấu trúc. Cần phải tính đến điều đó trong khi đàm phán.**
- **Khi thu, nhận thông tin đều có sự mất mát (gọi là sự tản mát thông tin).**

3.5. Những khó khăn trong khâu truyền đạt thông tin

► Để hạn chế mất mát thông tin cần chú ý:

- Phối hợp các dạng câu hỏi khi giao tiếp, nên gọi tên đối tượng.
- Cần phải có giải thích đầy đủ hơn với những thông tin chuyên môn tương ứng.
- Truyền đạt thông tin cụ thể dưới dạng ngắn gọn nhất, còn việc giải thích có thể rộng hơn.
- Cần phải sử dụng kỹ thuật đặt câu hỏi và phương pháp truyền đạt thông tin cho phù hợp với động cơ và trình độ thông thạo tin tức của đối tượng.

3.5. Những khó khăn trong khâu truyền đạt thông tin

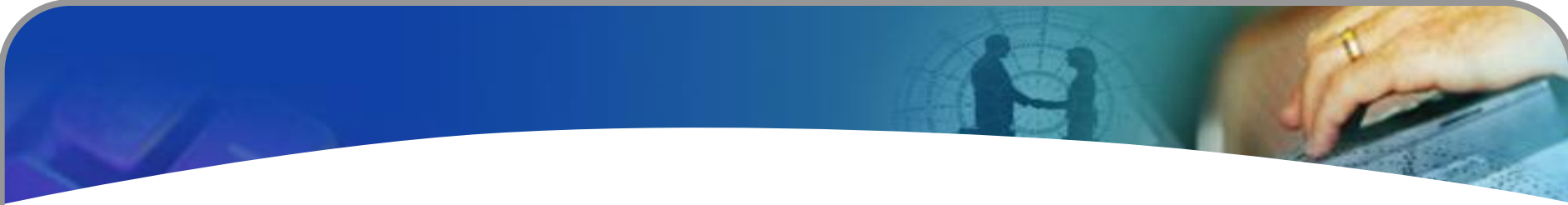
Để hạn chế mất mát thông tin cần chú ý:

- **Cố gắng chuyển từ độc thoại sang đối thoại.**
- **Tạo điều kiện cho đối tượng trình bày sự hiểu biết của mình.**
- **Chớ quên rằng chúng ta không thích ai đó nói hàng tiếng đồng hồ, hoặc thường xuyên ngắt lời phát biểu của ta để nói ý kiến của mình.**

3.5. Những khó khăn trong khâu truyền đạt thông tin

Để hạn chế mất mát thông tin cần chú ý:

- Làm cho đối tượng quan tâm đến mức cao nhất việc tiếp nhận thông tin của chúng ta.
- Kiểm tra chặt chẽ uy tín của mình trong giai đoạn truyền đạt thông tin. Cho phép đối tượng bình tĩnh phát biểu ý kiến của mình.



- Đặt câu hỏi

- Nghe

**- Nghiên cứu phản ứng của
- đối tượng**

**Những phần
tử cơ bản của
giai đoạn
truyền đạt
thông tin**

III. Quá trình ra quyết định trong đàm phán kinh doanh

1

Vấn đề lợi ích và phương pháp lập luận ra quyết định trong đàm phán

2

Chiến thuật trong lập luận

3

Ra quyết định và kết thúc đàm phán kinh doanh

1. Lợi ích các bên trong đàm phán và các phương pháp lập luận

1.1 . Lợi ích các bên trong đàm phán

- *Mọi ng- ời đàm phán để tăng thêm quyền lợi (interest) của mình.*
- *Những ng- ời đàm phán th- ờng hay mâu thuẫn, họ liệt kê những quyền lợi của mình ra mà không hề quan tâm xem phía đối tác sẽ bị ảnh h- ưởng nh- thế nào*
- *Khi đánh giá về quyền lợi, thông th- ờng ng- ời điều đình th- ờng tập trung vào hàng hóa mà có thể mua bán đ- ợc hoặc có thể viết cụ thể vào hợp đồng hay hiệp - ớc*

1.1. Lợi ích các bên trong đàm phán.(tiếp)

- *Quyền lợi của những người đàm phán có thể còn xa hơn cả những gì rõ ràng cụ thể*
- *Các nhà đàm phán thường muốn đạt tới sự thỏa thuận ở một mức độ nào đó trong những vấn đề đ- ợc đ- a ra*
- *Các nhà đàm phán thường cho rằng vấn đề nêu ra đã nói lên những mối quan tâm nằm sau nó*

1.1. Lợi ích các bên trong đàm phán.(tiếp)

- *Các nhà đàm phán thường hay mắc phải một lỗi mòn là họ cho rằng các vấn đề đã đặt ra hoàn toàn đáp ứng những mối quan tâm của mình cho nên họ không muốn thay đổi các vấn đề. Họ nghi ngờ và không thích đặt lại vấn đề.*
- *Nhà đàm phán Có thể đạt được những quyền lợi cơ bản của họ qua các điều đình.*

1. Lợi ích các bên trong đàm phán.(tiếp)

➤ *Khi cuộc đàm phán kết thúc trong bầu không khí căng thẳng thì cho dù nhà đàm phán đạt được mục tiêu của mình trong lần đàm phán ấy nhưng hậu quả của cuộc đàm phán không vui vẻ này sẽ ảnh hưởng đến các cuộc đàm phán sau.*



1.2. Vùng th- ơng l- ợng và kết thúc đàm phán hiệu quả.

- *Vùng th- ơng l- ợng là khoảng cách giữa lời đề nghị ban đầu của chúng ta và đề nghị ban đầu của đối tác đàm phán*
- *Khi chúng ta đ- a ra những lời đề nghị đầu tiên đó là biên giới phía ngoài của vùng th- ơng l- ợng.*

1.2. Vùng thương lượng và kết thúc đàm phán hiệu quả. (tiếp)

- *Hai bên sẽ đàm phán ở khoảng cách giá này.*
- *Để đi đến thành công của một cuộc đàm phán thì lời đề nghị của các bên không quá xa so với thực tế.*

cuu duong than cong. com

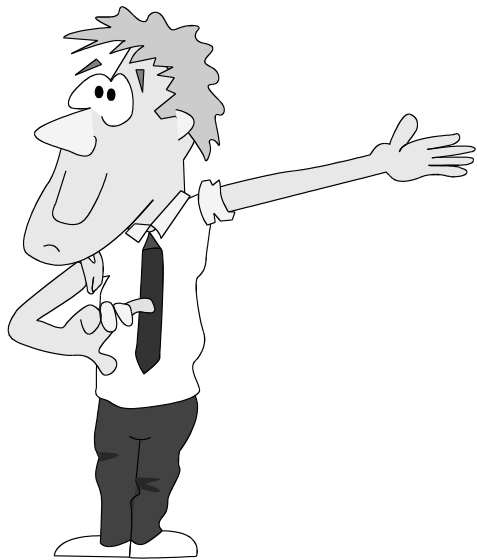
1.2. Vùng th- ơng l- ợng và kết thúc đàm phán hiệu quả. (tiếp)

Để đi đến sự nhất trí trong vùng th- ơng l- ợng, những ng- ời đàm phán cần thực hiện các kỹ thuật sau đây:

- ***Chia nhỏ các đề nghị***
- ***Tìm kiếm những biến đổi và những chọn lựa***
- ***Đ- a ra các giả thiết khác nhau***
- ***Đi đ- ờng vòng***
- ***Hành động chứng tỏ một quan hệ lâu dài***
- ***Quan sát những dấu hiệu tán đồng và mong muốn kết thúc đàm phán***

1.3. Ph- ơng pháp lập luận

a. Khái niệm



Lập luận là quá trình sắp xếp những ý nghĩ, lý lẽ một cách có hệ thống để trình bày nhằm chứng minh cho một kết luận về một vấn đề nào đó.

cuu duong than cong. com

1.3. Ph- ơng pháp lập luận

a. Khái niệm. (tiếp)

Để thành công cần:

- Cần phải hình dung tr- ớc diễn biến có thể xảy ra trong khi lập luận, thậm chí nếu cần phải diễn tập, chuẩn bị tr- ớc.
- Nên sử dụng các khái niệm rõ ràng, đơn giản, chính xác, có tính thuyết phục trong khi lập luận.
- Ph- ơng pháp và nhịp độ lập luận phải phù hợp với đặc điểm tâm lý của đối tác.

1.3. Ph- ơng pháp lập luận

a. Khái niệm. (tiếp)

Để thành công cần:

- *Lập luận cần đúng mức, phù hợp, tế nhị. Điều đó có lợi cho các cuộc đàm phán phức tạp, kéo dài.*
- *Lập luận sát với những vấn đề đối tác đang quan tâm.*
- *Tránh cách diễn đạt lan man, gây khó khăn cho quá trình tiếp thu và lập luận của đối tác.*
- *Cố gắng trình bày ý kiến, quan điểm và cách chứng minh của mình thật rõ ràng, mạch lạc.*

1.3. Ph- ơng pháp lập luận

b. Ph- ơng pháp lập luận hùng biện.

b.1. Ph- ơng pháp cơ bản.

Giới thiệu trực tiếp các sự kiện, số liệu làm cơ sở cho lập luận chứng minh hoặc lập luận bác bỏ.

cuu duong than cong. com

b. Ph- ñng phỹp lổp luổn hĩ ñg biỂn

b.2. Ph- ñng phỹp v¹ ch ra mâu thuỂn

Ph- ñng phỹp này dựa trên c- sẽ chỖ
râ mâu thuỂn trong lổp luổn của ài tỹc.
NỮu ảủ cớp ảỂn lổp luổn chỡng minh th^x
chóng ta cỂn ph¶i kiợm tra cộn thốn
tr- í c xem tổng phỂn sẽ liỂu, tài liỂu cả
mâu thuỂn ví i nhau khằng, sao cho ài
tỹc khằng cả c- hẻi chuyợn sang ph¶n
càng.

cuu duong than cong. com

b. Ph- ñng phỹp lổp luổn hĩ ng biỂn

b.3. Ph- ñng phỹp rớt ra kỂ luổn

Ph- ñng phỹp này đưa vào viỂc lổp luổn chỠnh xỹc, lổp luổn riểng rĩ , tổng phỠn dỠn dỠn tổng b- í c dỂn ta ăỂn kỂ luổn mong muền

cuu duong than cong. com

b. Ph- ưng phỹp lổp luổn hĩ ng biỂn

b.4. Ph- ưng phỹp so sỹnh

Là ph- ưng phỹp ăđc biỂt cĩa ph- ưng phỹp rớt ra kỂ luổn. So sỹnh phĩ hĩ p, ă¹ t yầu cỰ làm cho bài phỹt biợu thẳm rầ rầng, cầ sọc thuyỂt phộc cao

cuu duong than cong. com

b. Ph- ñng phỹp lổp luổn hĩ ng biỂn

b.5. Ph- ñng phỹp “Vâng ...Nh- ng..”

Trong nhiỂu tr- Ờng hĩ p, ảỀi tỹc ả- a ra nhỂng luổn cỜ hĩ p lý, ảỔ ả- ỉ c chuổn bỔ kũ cầng tuy rắng chỔ bao quỹt mét phỔn (- u hođc nh- ỉ c ảỜm) cỂa ph- ñng phỹp giỂi quyỂt vổn ảỦ.

cuu duong than cong. com

b. Ph- ñng phỹp lĩp luĩn hĩ ng biĩn

b.6. Ph- ñng phỹp chia c³/₄

Ta chia lĩi phỹt biĩu cĩa ăĩi tỹc thĩn cỹc phĩn riĩng biĩt: “phĩn nàĩ ăĩng”, “phĩn kĩa phĩi bĩn thĩm”, “phĩn tiĩp theo thĩsai hoĩn toĩn”.

cuu duong than cong. com

b. Ph- ñng phỹp lổp luổn hĩ ng biỂn

b.7. Ph- ñng phỹp “gổy ầng l¹ i ấốp l- ng ầng”

Ph- ñng phỹp này cho phĐp sĐ đồng vĐ khÝcĩa ầềi tỹc ấợ chềng l¹ i hã. Tuy khầng cã hiỂu qu¶ chøng minh, nh- ng nã gầy tỹc ấéng ấđc biỂt nỮu ta biỂt sĐ đồng mét cỹch sỹng t¹ o.

cuu duong than cong. com

b. Ph- ñng phỹp lổp luổn hĩ ñg biỂn

b.8. Ph- ñng phỹp coi th- êng

Cả nhiỂu tr- êng hĩ p, chóng ta khằng
thợ bỹc bá ă- î c ý kiỂn, luổn cở cĩa ăèi
tỹc nh- ñg cả thợ “coi th- êng”, làm giỂm
nhỂ giỹ trỢ ý ñghĩa cĩa cỹc ý kiỂn ăă.

cuu duong than cong. com

b. Ph- ơng pháp lớp luồn hì ng bi ết

b.9. Ph- ơng pháp chiếm - u thế

Néi dung của ph- ơng pháp này là:
Cơ sở vào nhu cầu của bản thân mà
ta thay đổi trạng tâm, ấ- a lần hàng
cần nhận vốn ấủ hì p ý chúng ta trong
quỹ trnh ấàm phỹn.

cuu duong than cong. com

b. Ph- ơng pháp lớp luồn hì ng biÖn

b.10. Ph- ơng pháp dẫn dất

*ViÖc sÖa ăăi mang tÝh chÖt chñ
quan b¶n chÖt cña vÖn ăủ mét cých
dÇn dÇn là c¬ sÖ cña ph- ơng pháp này.*

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com

b. Ph- ơng pháp lớp luồn hì ng bi ết

b.11. Ph- ơng pháp phỏng vấn

Ph- ơng pháp này dựa vào vi ệc ă đt câu hái (chñ ă éng ă đt câu hái).

cuu duong than cong. com

b. Ph- ơng pháp lớp luồn hì ng biỒn

b.12. Ph- ơng pháp ủng hộ hình thức

Ph- ơng pháp này cũ hiỒu quỈ cũ ví i mét hođc nhiũu ăèi tỹc trỡnh bày lớp luồn cũa hã, sau ấấ ấỒn l- i t ta phỹt biợu ý kiỒn nh- ng khằng tá thỹi ấé phỈn ấèi, chềng l i ấèi tỹc, ng- i c l i ấ- a ra nhệng lý lĩ , luồn cợ biỒn hế, bào chệa cho lớp tr- êng, quan ấiợm cũa hã

cuu duong than cong. com

1.3. Phương pháp lập luận tự biện

c. Phương pháp lập luận tự biện

c.1. “Nghệ thuật” phóng đại

§ iợm mỗu chèt cĩa ph- ơng phỹp từ biỜn này là khỹi quỹt, phẫng ấ¹ i, rớt ra kỖ luồn véi vàng.

c.2. “Nghệ thuật” hài h- ớc

Mét nhốn xĐt thầng minh, s³/₄ s¹o, mét câu chuyỜn hài h- í c ấóng lóc cĩa thợ phỹ tan hoàn toàn lổp luồn ẩ ẩ- i c chuộn bĐcầng phu

c.3. “Nghệ thuật” dựa vào uy tín

Trách đến lời này, ý kiến, tức phạm cả nặng ng-ê
nải tiếng, tuy ai hiểu đã khẳng thỏa nhận là chứng minh
cho quan niệm của chúng ta, v×vấn ả ả đang bàn cả
thợ hoàn toàn khỹc

c.4. “Nghệ thuật” làm mất uy tín đối tác

*Nghề thuật này dựa vào quy tắc sau: Nếu khẳng định
bất đẳng thức thì cần xét tổng cộng phải
là một danh từ của họ.*

c.Ph- ̀ng phỹp lĩp luĩn tũ biĩn

c.5. “Nghĩ thuật” cỹch ly

Tách từng câu, cắt xén bài phát biểu, sắp xếp thành từng phần sao cho ý kiến của chúng mâu thuẫn với nhau.

c.6. “Nghĩ thuật” chuyển h- í ng

Đổi tác không tấn công vào luận cứ của ta mà chuyển sang vấn đề khác, không có liên quan gì đến đề tài tranh luận

c.Ph- ñng phỹp lĩp luĩn tũ biĩn

c.7. “Nghĩ thuật” lĩn ỹt

Đũ là một dạng của “nghĩ thuật” chuyển h- ĩng

c.8. “Nghĩ thuật” lĩn phĩĩh

Dũ vào việc thông tin nửa thực, nửa h- , vĩ tĩn hay hĩĩ ỹ, đĩĩ tĩc dẫn cuộc tranh luận theo một chủ đề nhất định, dễ gây cĩĩ lĩn, mọi vấn đề đều xĩĩ trĩn

c.Ph- ơng ph ỹp l ốp lu ố n t ỳ bi ố n

c.9. “Ngh ệ thu ố t” tr ố ho ố n

M ụ c đ ớ c h ớ c c ấ p ph ố p n ầ y n ằ m g ắ y c ắ n t ắ o
h ố c k ể o d ầ i c ườ c t ắ n h l ầ n.

c.10. “Ngh ệ thu ố t” k ể ầ u n ầ i

Đ ầ y l ầ m ộ t h ớ n h ứ c đ ặ c b ệ t c ầ “n ằ h ệ t ầ t” l ầ n
á t. Đ ố i t ắ c p ắ t b ể u ý k ể n k ồ n g p ắ i v ớ i t- c ắ c
c ầ n ằ k ể n d ồ n h ầ y m ộ t c ầ y ề n g ầ m ầ m ườ n
t ầ o s ự t ồ n g c ắ m.

c.Ph- ñng phỹp lổp luổn tù biổn

c.11. “NghÖthuổt” xuyần t¹ c

Đổi tác xuyần tạc ý kiến của chúng ta, hoặc chuyển trọng tâm vấn đề sang vị trí khác

c.12. “NghÖthuổt” ăđt câu hái bỂy

Nghệ thuật này dựa vào tập hợp các tiền đề dùng để ám thị

III Quá trình ra quyết định trong đàm phán kinh doanh

1. *Vấn đề lợi ích và phương pháp lập luận ra quyết định trong đàm phán*
2. **Chiến thuật trong lập luận**
3. *Ra quyết định và kết thúc đàm phán kinh doanh*

2. Chiến thuật lập luận

2.1. Nội dung của chiến thuật lập luận.

- ❖ Chiến thuật lập luận là sự triển khai phát triển kỹ thuật lập luận trong từng tình huống cụ thể.
- ❖ *(Kỹ thuật là kỹ năng - a ra lập luận logic, chiến thuật là lựa chọn những lập luận cả khi năng lực sáng cả hiệu quả để tâm lý để thực.)*

. Nội dung của chiến thuật lớp lượn.

Nội dung cơ bản của chiến thuật lớp lượn thường bao gồm:

Sơ đồ lượn cơ

Lựa chọn kỹ thuật

Trình bày trong lớp lượn

Kích thích sự ham muốn (hứng thú)

Lớp lượn hai chiều

III Quá trình ra quyết định trong đàm phán kinh doanh

1. *Vấn đề lợi ích và phương pháp lập luận ra quyết định trong đàm phán*
2. *Chiến thuật trong lập luận*
3. *Ra quyết định và kết thúc đàm phán kinh doanh*

3.1 Nhiệm vụ của giai cấp nhân ra quyết định và kết thúc đàm phán.

- ❖ *Kinh nghiệm đặc biệt quan trọng để ví dụ giai cấp nhân ra quyết định và kết thúc cho thấy phải chịu trách nhiệm và tổ chức và quan tâm đến các tác động.*
- ❖ *Kết thúc đàm phán thành công là một quá trình mà các bên đi ra theo kế hoạch cho tất cả các bước của cuộc đàm phán.*

3.1 Nhiệm vụ của giai cấp tư sản ra quyết định và kết thúc đàm phán

Nhiệm vụ của bên của giai cấp tư sản cuối cùng của đàm phán kinh doanh:

- ❖ **§ 1. Các mục tiêu của bên hoặc trong trình bày xấu nhất của các nhiệm vụ dù phẫn.**
- ❖ **Bên đàm phán khẳng định lý do khi kết thúc đàm phán.**

3.1. Nhiệm vụ của giai cấp công nhân ra quyết định và kết thúc đàm phán.

- Kích thích để tất cả hoàn thành công việc ảnh hưởng tích cực.
- Trong trường hợp cần thiết, tiếp tục duy trì mối quan hệ với tất cả và đảm bảo quyền của họ.
- Tóm tắt toàn bộ nội dung và rút ra kết luận cần bàn thảo tiếp cho các bên tiếp tục tham gia đàm phán.

Đánh

- Đa phần phải làm cho tiếp thu, tức là rút ra những logic cả ý nghĩa**

3.1 Nhiệm vụ của giai cấp công nhân ra quyết định và kết thúc đàm phán.

- ❖ **Tổ chức các thành viên tham gia công phải hiểu rõ tổng chi tiết kết luận của chúng ta.**
- ❖ **Những kết luận tổ những luận điểm cần bàn của bài phát biểu của mình và phải trình bày chúng một cách sáng sủa, rõ ràng**

cuu duong than cong. com

3.2. Kỹ thuật thúc đẩy việc ra quyết định

- ❖ Khi đàm phán đã đạt được một trong những đỉnh cao của mình thì cần phải chuyển sang giai đoạn kết thúc.
- ❖ Để tăng tốc độ ra quyết định thường có hai phương pháp:
 - a. *Tương tác trực tiếp*
Đó là cách ngắn nhất đi đến mục tiêu
 - b. *Tương tác gián tiếp*
Bằng các quyết định riêng lẻ mà chúng ta dần dần đưa đối tác đến mục tiêu cuối cùng

3.2. Kỹ thuật thúc đẩy việc ra quyết định

Điều kiện cần và đủ để chuyển sang giai đoạn kết thúc :

- Nếu thông qua các câu hỏi thông tin và câu hỏi kiểm tra chúng ta đã đi- a đi- ợc cuộc đàm phán đến mục tiêu cần thiết.
- Đã đi- a ra lý lẽ có tác động đến đối tác cụ thể.
- Nếu chúng ta đã trả lời thỏa đáng các câu hỏi đi- ợc đặt ra trong quá trình đàm phán.
- Nếu chúng ta đáp ứng lại thỏa đáng lời phê bình, phản đối của đối tác
- Nếu chúng ta đã thiết lập đi- ợc quan hệ (tiếp xúc đi- ợc) với đối tác và tạo đi- ợc bầu không khí thuận lợi cho việc kết thúc đàm phán.

3.2. Kỹ thuật thúc đẩy việc ra quyết định

Một vài việc cần tính chốt để đem lại được phần biến đổi chiến thuật giúp cho việc làm rất hiệu quả khi quyết thúc cuộc đàm phán như :

- Nếu chúng ta nhận thấy rằng đôi tác như trăn trở tâm lý phải bình phẩm hợp thời chúng ta tin tưởng rằng lời phải bình phẩm là nguyên nhân thúc đẩy làm cho đôi tác khẳng định hành động
- Nắm vững các ảnh hưởng cần chốt lại chặn
- Hiểu quan trọng là phải từ tin tưởng tuyệt đối đôi vào các - u thúc đẩy các quyết định mà chúng ta nghĩ

Quyết định

- ## Chẩn đoán lâm sàng