

A world map is shown in the background, with vertical color bands of red, orange, yellow, green, blue, and purple overlaid on it. The text is centered on the map.

CHƯƠNG 3

KỸ THUẬT ĐÀM PHÁN KINH DOANH QUỐC TẾ

www.themegallery.com **LOGO**

NỘI DUNG



cun duong than cong . com

cun duong than cong . com

LOGO

3.1 Kỹ thuật mở đầu đàm phán



cun duong than cong . com

cun duong than cong . com

LOGO

Phương thức mở đầu ĐP trực tiếp



cun duong than cong . com

cun duong than cong . com

LOGO

Phương thức mở đầu ĐP trực tiếp



cun duong than cong . com

cun duong than cong . com

LOGO

Phương thức mở đầu ĐP gián tiếp



cun duong than cong . com

cun duong than cong . com

LOGO

Phương thức mở đầu ĐP gián tiếp



cun duong than cong . com

cun duong than cong . com

LOGO

3.1 Kỹ thuật mở đầu đàm phán



cun-duong-than-cong.com

cun-duong-than-cong.com

LOGO

3.2 Ba kỹ thuật cơ bản trong ĐP



cun-duong-than-cong.com

cun-duong-than-cong.com

LOGO

3.2.1 Kỹ thuật truyền đạt thông tin



cun duong than cong . com

cun duong than cong . com

LOGO

3.2.2 Kỹ thuật lập luận



cun duong than cong . com

cun duong than cong . com

LOGO

Vai trò và ý nghĩa của lập luận



cun duong than cong . com

cun duong than cong . com

LOGO

Một số chú ý khi tiến hành lập luận



- Khi tiến hành lập luận đòi hỏi các nhà ĐP cần phải chú ý những vấn đề sau:
 - Phải có sự chuẩn bị kỹ lưỡng và chu đáo về nội dung các vấn đề cần lập luận trên các mặt số liệu, luận cứ, luận chứng, thời gian và địa điểm xảy ra của các sự kiện.
 - Phải trình bày vấn đề một cách rõ ràng, logic và chặt chẽ.
 - Phải có thái độ đúng mức đối với bên đối tác, tránh sự gò ép hoặc áp đặt không cần thiết.
 - Phải tìm hiểu kỹ đối tác trước khi thương lượng, cũng như phải tôn trọng các ý kiến của đối tác. Trong những trường hợp cần thiết phải tạo điều kiện gặp gỡ đối tác trước khi thương lượng.

Một số chú ý khi tiến hành lập luận



- Để tiến hành lập luận thành công và hiệu quả, các nhà ĐP cần tôn trọng một số lời khuyên sau:
 - Nên sử dụng những thuật ngữ rõ ràng, đơn giản, chính xác nhưng phải có tính thuyết phục.
 - Phương pháp và nhịp độ lập luận phải phù hợp với đặc điểm và khí chất của đối tác.
 - Lập luận cần đúng mức và tế nhị, phải biết lắng nghe và tôn trọng ý kiến của đối tác.
 - Phương pháp lập luận phải phù hợp và thích nghi với từng đối tác cụ thể. Tránh sự lập luận vòng vo, gây khó khăn cho quá trình tiếp thu lập luận của bên đối tác.
 - Cố gắng trình bày ý kiến, quan điểm và chứng minh một cách trực quan. Có thể kết hợp sử dụng các mô hình, số liệu và biểu đồ để tăng thêm tính thuyết phục.
 - Phải luôn giữ thái độ tự tin, duy trì tốc độ lập luận vừa phải sao cho đối tác có thể hiểu được.

3.2.3 Kỹ thuật vô hiệu hóa ý kiến đối tác



cun duong than cong . com

cun duong than cong . com

LOGO

Tại sao cần vô hiệu hóa ý kiến đối tác?



cun duong than cong . com

cun duong than cong . com

LOGO

Các bước thực hiện vô hiệu hóa đối tác



- Xác định vấn đề cần phản đối
- Xác định những nguyên nhân của sự phản đối
- Phân tích và tìm lời phản đối
- Lựa chọn phương pháp vô hiệu hóa
- Lựa chọn chiến thuật vô hiệu hóa
- Tiến hành vô hiệu hóa, đồng thời kết hợp các phương pháp lập luận bác bỏ.

[cun duong than cong . com](http://cun-duong-than-cong.com)

LOGO

Các phương pháp vô hiệu hóa ý kiến đối tác



- Phương pháp phòng vệ
- Phương pháp đồng ý trước rồi phản đối sau
- Phương pháp sử dụng câu “tương đương”
- Phương pháp chuyên gia
- Phương pháp đồng ý có điều kiện

cun-duong-than-cong.com

Chiến thuật vô hiệu hóa ý kiến đối tác



- Khi nghe lời phản đối hoặc phê bình của đối tác, phải hết sức bình tĩnh, không được phản ứng một cách thiếu lịch sự mà phải có thái độ tôn trọng ý kiến phê bình của đối tác.
- Xác định nội dung của ý kiến phê bình của đối tác và tìm ra nguyên nhân tại sao đối tác lại phê bình ta.
- Nếu ý kiến phê bình của đối tác mà hợp lý thì nhất thiết ta phải thừa nhận.
- Tìm những câu trả lời thật ngắn gọn, súc tích và phải đi thẳng vào nội dung của vấn đề. Tránh sự lan man, dài dòng.
- Kiểm soát chặt chẽ sự phản ứng của đối tác bằng các kỹ năng nghe và hỏi.
- Lựa chọn các phương pháp vô hiệu hóa và thực hiện vô hiệu hóa.

3.3 Kỹ thuật kết thúc đàm phán



cun duong than cong. com

cun duong than cong. com

LOGO

3.3.1 Một số nguyên nhân dẫn đến cuộc ĐP không thành công



- Các bên đối tác chưa có sự chuẩn bị chu đáo và kỹ lưỡng cho cuộc ĐP.
- Một bên ĐP thiếu thiện chí có những thủ đoạn làm mất mặt bên đối tác và làm cho cuộc ĐP kết thúc một cách đột ngột.
- Thái độ cứng nhắc và độc đoán của bên đối tác, một thái độ áp đặt và không tôn trọng ý kiến của bên kia.
- Các bên đối tác chưa đạt được thỏa thuận về vấn đề chính của cuộc ĐP, hay cũng có thể là chưa đạt được sự thỏa thuận về một phương diện nào đó.
- Lợi ích của các bên đối tác chưa được đáp ứng.
- Các nhà đàm phán thiếu những kiến thức và kinh nghiệm thực tế trong việc giải quyết các vấn đề phát sinh trong cuộc ĐP.

3.3.2 Một số nguyên tắc kết thúc ĐP



- Tránh tranh cãi và luôn luôn tôn trọng chân lý, dám nói thẳng, nói thật và tiếp thu ý kiến.
- Tôn trọng ý kiến của đối tác, tôn trọng ý kiến cá nhân, lắng nghe và phân tích nguyên nhân của những lời phản đối đó.
- Đồng ý một phần hay tất cả nội dung của lời phản đối từ đối tác. Hãy lựa chọn những phương pháp vô hiệu hóa ý kiến đối tác một cách hợp lý.
- Không vội vàng và hấp tấp khi phủ nhận ý kiến của đối tác; phải tìm ra những ẩn ý và ý nghĩa sâu xa của những lời phản đối.
- Tôn trọng lợi ích của cả hai bên, tôn trọng lợi ích tập thể. Đặt lợi ích tập thể lên trên lợi ích cá nhân, đảm bảo uy tín của tập thể.
- Đảm bảo bầu không khí vui vẻ khi kết thúc đàm phán. Tiếp tục duy trì các mối quan hệ với đối tác về lâu dài.

3.3.3 Các phương pháp để kết thúc ĐP



- Có nhiều cách để kết thúc một cuộc ĐP.
- Cần phải có sự kết hợp và sử dụng khôn khéo các cách
- Ví dụ:
 - “Bây giờ, tôi nghĩ rằng chúng ta đã thảo luận xong mọi vấn đề có phải không?”
 - “Chúng tôi không còn gì để hỏi nữa. Các ông có vấn đề gì chưa rõ không?”
- Các phương pháp kết thúc ĐP:
 - Phương pháp kết thúc ĐP trực tiếp
 - Phương pháp kết thúc ĐP gián tiếp

3.3.4 Một số lời khuyên khi kết thúc ĐP



- Thái độ phải hết sức bình thản, luôn tỏ ra tự tin vào sự phân tích của mình. Đừng tỏ ra thiếu tự tin và dao động trong giai đoạn này.
- Ngôn ngữ sử dụng phải trong sáng, rõ ràng và mạnh mẽ. Phải luôn ở tư thế khẳng định và chốt vấn đề.
- Luôn theo dõi thái độ của đối tác trong quá trình ra quyết định kết thúc đàm phán. Nếu đối tác có ý kiến gì phải tìm câu trả lời ngay.
- Hay sử dụng các luận cứ, số liệu và dẫn chứng để chứng minh cho các quyết định của chúng ta một cách trực quan. Tránh những lý luận trừu tượng và khó hiểu sẽ gây khó khăn cho việc ra quyết định.
- Luôn tỏ thái độ thân thiện và xây dựng, không tỏ ra thương hại đối tác.

3.4 Ví dụ cụ thể về kỹ thuật ĐP hợp đồng ngoại thương



cun-duong-than-cong.com

cun-duong-than-cong.com

LOGO